



ICADE BUSINESS SCHOOL

MÁSTER UNIVERSITARIO EN FINANZAS

Microcréditos y nuevas formas de financiación en España

Autor: Elena Patricia González Hernández

Director: Carlos Ballesteros García

Madrid

Junio de 2015

Elena Patricia
González
Hernández

Microcréditos y nuevas formas de financiación en España



I. Agradecimientos

Antes de adentrarme en la exposición de mi Trabajo Fin de Master deseo expresar mi agradecimiento a las personas que han hecho posible que este trabajo vea la luz, por lo que es justo dedicar a todos ellos unas breves líneas.

A todas ellas es justo dedicarles unas líneas de agradecimiento. En primer lugar, a mi director del Trabajo Fin de Máster; Carlos Ballesteros. Sin su apoyo, ayuda, esfuerzo y dedicación hubiese sido imposible terminar esta tarea.

En segundo lugar, a todos los profesores y al coordinador del Máster Universitario en Finanzas, por enseñarme todo lo aprendido, que me ha sido de gran ayuda para la elaboración del trabajo. Y en especial al profesor Fernando Hernández Sobrino que, a pesar de no ser mi tutor, se ha esforzado en ayudarme cuando más lo he necesitado y me ha sabido guiar en la elaboración de este trabajo.

Por último, también quiero agradecer a mis padres, Raimundo y Cristina, la posibilidad de poder estudiar en una institución como es ICADE desde el principio, y por enseñarme a luchar por lo que quiero día tras días, sin permitir que me rindiese por difícil que fuese el camino.

A todos ellos, muchas gracias. Sin vosotros este trabajo no hubiese sido el mismo.

II. Resumen

El objetivo de este trabajo es hacer un breve recorrido sobre la evolución de los microcréditos desde su creación en 1974, pasando por la concesión de estos en nuestro país desde el año 2000 hasta la desaparición de las Cajas de Ahorro en 2011, principales entidades concesionarias de este tipo de financiación. Se tratará de explicar de una forma más profunda e intensa la evolución que ha surgido a raíz de la crisis económica surgida a partir del año 2007, y la creación de nuevas formas de financiación alternativas a la banca tradicional para personas en riesgo de exclusión social, así como para nuevos colectivos que han ido surgiendo como consecuencia del empeoramiento del nivel de vida durante estos últimos años. Por último, se analizan varios informes ¹sobre el impacto de los microcréditos en nuestro país, y se muestran distintas asociaciones y fundaciones que trabajan día tras día con personas con problemas económicos para tratar de conseguir una financiación que haga posible la creación de nuevos negocios, ampliar los ya existentes, o bien para préstamos personales.

Con todo esto, se lanza la siguiente pregunta a modo de conclusión: ¿qué ocurrirá con los cientos de personas sin recursos suficientes que no son ayudados por los organismos públicos y no pueden acceder al crédito convencional? Sin duda una pregunta con una respuesta muy complicada que conviene investigar más a fondo, y que gracias a este trabajo intentaremos que resulte más fácil de entender.

Palabras clave: banca ética, Cajas de Ahorro, crowdfunding crowlending, exclusión social, financiación alternativa, Microcrédito, Microbank, nuevos excluidos sociales.

¹ Informe sobre el impacto de los microcréditos en España. Microbank. Año 2013

II. Abstract

The purpose of this work is to make a brief tour on the evolution of microcredits since its creation in the year 1974, through the granting of these in Spain since the year 2000 till the disappearance of Cajas de Ahorro in 2011, major concessionaires of this type of financing entities. With all this, will be explained in a deeper way the evolution that has arisen as a result of the crisis since 2007 and the creation of new financing alternative forms for people at risk of social exclusion, as well as new groups that they have been emerging as a result of the deterioration in the standard of living in recent years. Finally, will be discussed several reports on the impact of micro-credit in our country and various associations and foundations who work day after day with people with economics problems to try to get to make possible the creation of new businesses, expand existing ones, or for personal loans. With all this, the question is launches at the conclusion to the work; What will happen to the hundreds of people without sufficient resources which are not helped by public bodies and unable to access conventional credit? No doubt a question with a very complicated answer that should be investigated more thoroughly, that to this work it will be easier to resolve.

Key word: ethic bank, Cajas de Ahorro, crowdfunding, crowlending, social exclusion, alternative funding, microcredito, Microbank, new social exclusion.

III. Resumen ejecutivo

El objetivo de este trabajo es hacer un breve recorrido sobre la evolución del microcrédito desde su creación en 1974, pasando por su concesión en España desde el año 2000 hasta la desaparición de las Cajas de Ahorro españolas, principales entidades concesionarias de este tipo de financiación. Una vez explicado esto, nos adentraremos en un debate sobre la necesidad de saber cómo, cuándo, quién y qué ha sido de la gente en riesgo de exclusión social, y qué fuentes alternativas de financiación están surgiendo para poder abarcar a estos agentes nuevos que ya existían en nuestra sociedad, y muchos otros que han nacido como consecuencia de la grave crisis que se inició en el año 2007 en nuestro país. En España, desde el año 2004, se empiezan a conceder numerosos microcréditos a personas con riesgo de exclusión social. Sus principales concesionarias, las Cajas de Ahorro, desaparecen en 2011 como consecuencia de la reestructuración bancaria sufrida en España durante el 2010.

Ocurre entonces un cambio, ya que, al desaparecer estas, la concesión de las pequeñas formas de financiación también desaparece, dejando sin ayuda a miles de personas que eran beneficiarias de este tipo de financiación alternativa.

Al cambio en el ámbito estructural de la economía española, se une la aparición, cada vez más frecuente, de nuevos agentes que corren el riesgo de caer en la exclusión social debido a la fuerte crisis financiera. El número de desempleados empieza a crecer de forma exponencial, se dejan de recibir ayudas por parte de los organismos públicos, se rebajan los salarios y surge necesidad de una formación mayor para acceder a un puesto de trabajo. Todos estos hechos empiezan a escucharse cada vez más durante estos últimos años.

Con este panorama, el trabajo que a continuación se presenta expone un estudio sobre las diferentes fuentes y modelos alternativos de financiación, así como de las principales características del concepto de microcrédito, sus beneficiarios y entidades concesionarias de este.

Debemos centrarnos en el estudio de esa población, la cual ha pasado de ser una población beneficiaria de este tipo de instrumentos financieros, a un segundo plano, perdiendo como consecuencia, la mayoría de las ayudas económicas de que disponían, y como consecuencia, provocando una pérdida total de su poder adquisitivo y de la inclusión en el denominado “Estado del Bienestar”.

Con todo esto, se lanza la siguiente pregunta como modo de conclusión al trabajo; ¿qué ocurrirá con los cientos de personas sin recursos suficientes que no son ayudados por los

organismos públicos y no pueden acceder al crédito convencional? Sin duda una pregunta con una respuesta muy complicada que conviene investigar más a fondo, y que mediante a este trabajo nos será más fácil de comprender.

Uno de los principales motivos que me ha llevado a desarrollar en profundidad este tema es el desconocimiento total por mi parte de este tipo de formas de financiación. Me parece interesante comenzar un trabajo sobre un tema que creo está cogiendo fuerza con el paso del tiempo, ya que cada día son más las personas que necesitan este tipo de ayudas, como consecuencia del parón crediticio en la banca española.

Al investigar durante un tiempo sobre el tema a tratar, considero este trabajo una forma excepcional de mostrar a todos los lectores la existencia de nuevas formas de financiación para la gente corriente que, debido a distintas vicisitudes en su vida privada, se han visto obligadas a cambiar su forma de vida y no están incluidas entre los clientes potenciales de las entidades bancarias.

Estimo que la lectura de este trabajo es una forma de aprender acerca del tema tratado, así como de descubrir que existen nuevas y distintas formas de llevar a cabo la concesión de pequeñas cantidades económicas que serán suficientes para que un negocio reciba un pequeño empujón.

Índice

I. Agradecimientos	3
II. Resumen	4
II. Abstract	5
III. Resumen ejecutivo	6
1. Introducción	10
2. Objetivo y estructura	12
3. Microcréditos	14
3.1. Microfinanzas.....	14
3.2. Definición de microcrédito.....	14
3.3. Características y actuación.....	15
3.4. Evolución del microcrédito en España	18
3.5. Entidades que otorgaban microcréditos.....	19
• 3.5.1. ICO	19
• 3.5.2. Cajas de ahorro	20
4. El fin de las Cajas de Ahorro	27
4.1. Beneficiarios.....	28
4.2. Tipos de negocios financiados	32
5. Microcréditos después del 2011	34
5.1. Desaparición de las Cajas de Ahorro, ¿y ahora qué?	34
5.2. Aparecen nuevos colectivos en riesgo de exclusión social	34
ARPE como indicador de la exclusión social.....	37
5.3. Nuevo concepto de microcrédito como tal	39
6. Nuevas formas de financiación; Es necesario un cambio	40
6.1. Microbank, el banco Social de la Caixa	40
6.1.1. Perfil del microempresario	44
6.1.2. Negocios creados gracias a los microcréditos de Microbank	49
6.1.3. Funcionamiento de los negocios creados gracias a microcréditos.....	50

6.2. Crowlending; ¿alternativa para personas necesitadas?	51
7. Nuevos retos para futuros emprendedores y personas en riesgo de exclusión social.	59
7.1. La crisis económica nos afecta a todos	59
7.2. Wayra, aceleradora de proyectos	61
7.3. Momentum, un ecosistema de apoyo al emprendimiento social	63
7.4. Fundación Ashoka	64
7.5. Banca ética; el caso de Triodos Bank	67
8. Conclusiones	70
9. Referencias.....	72
10. Tabla de contenidos; Ilustraciones.....	74
11. Tabla de contenidos; Tablas	75

1. Introducción

A lo largo de esta exposición se mostrará cómo, debido a la reestructuración de las cajas de ahorro en España y su posterior eliminación del sistema bancario, la concesión de microcréditos para personas en riesgo de exclusión social se ha visto reducida debido a que eran las cajas de ahorro las principales entidades que otorgaban este tipo de financiación. Además, se estudiarán las nuevas formas de financiación alternativa que estos colectivos, y los nuevos que hacen su aparición a raíz de la crisis económica que se inicia en el año 2007, deben buscar y poner en marcha nuevos proyectos empresariales y enfocados a conseguir financiación para el sustento personal. Con todo esto, se pretende mostrar a los lectores la importancia de nuevas formas de financiación alternativa frente a las entidades bancarias convencionales que, desde hace unos años, han cortado la corriente de préstamos y créditos a familias con problemas económicos debido a su falta de solvencia y al gran riesgo que ello conlleva.

La exposición estará dividida en varios bloques, independientes entre sí pero que sirven para enlazar los apartados anteriores y poder entender mejor el significado de lo que se está tratando.

En la primera parte es preciso ahondar en el concepto de microcrédito desde su aparición hasta su posterior completa eliminación como tal, en el año 2011 en España.

Para comprender mejor el entorno del microcrédito en España, se analizarán las distintas entidades que concedían este tipo de productos, así como sus beneficiarios, características principales y la evolución que ha surgido a raíz de los cambios establecidos.

Después del año 2011, cuando se lleva a cabo el proceso de eliminación de las Cajas de Ahorro, los microcréditos sufren una transformación, por lo que aparecen nuevas formas de financiación que se estudian y profundizan a través de distintos informes descritos.

Por último, se muestran las nuevas asociaciones que han aparecido en nuestro país para ayudar a personas en riesgo de exclusión social y a los nuevos colectivos que, debido a la crisis económica, tienen el peligro de caer en la exclusión social.

¿Quién fue Muhammad Yunus?

No se puede comenzar este trabajo sino tenemos bien claro quién es el principal creador del concepto de microcrédito.

Se trata del economista y banquero indio Muhammad Yunus, nacido en 1940 en Bangladesh... Es en 1972 se da cuenta de la pobreza que existe debido a las fuertes crisis que asolaban el país donde decide crear el denominado *Banco de los Pobres*. Comprende que los bancos tradicionales no concedían préstamos a aquellos que no pudiesen ofrecer determinadas garantías, generando, por consiguiente, un círculo vicioso de pobreza del que era prácticamente imposible salir.

Microcrédito como nueva forma de financiación

El concepto de microcrédito se remonta al último cuarto del siglo XX, cuando en Bangladesh se efectuó un experimento, tomando como principales muestras a 42 personas que estaban seriamente endeudadas y que debían menos de 30 dólares. Cada una de estas personas recibió el dinero que necesitaba, con la única condición de que tendrían que invertir esa cantidad en concentrarse en su trabajo y devolver el dinero cuando pudiesen.

Gracias al éxito de esta acción, en 1976 se creó el Banco Grameen, con la intención de prestar el dinero a quienes que no podían tener acceso a préstamos ni créditos convencionales, debido a que no cumplían con las condiciones requeridas. Dicho banco se crea para poder dar financiación a las personas más desfavorecidas, convirtiéndose éstas en accionistas de la entidad.

En España, la concesión de este producto financiero comienza en los años 2000, alcanzando su máximo unos cuatro años después, experimentando un leve descenso hasta su paulatina desaparición de las principales entidades que facilitaban este tipo de servicios.

Se trata de pequeños préstamos a personas en riesgo de exclusión social que, debido a sus características laborales y personales, no son elegibles para poder obtener otra fuente de financiación.

Algunos de sus beneficiarios son personas inmigrantes, o mujeres que han sufrido violencia de género, y que necesitan una inyección de liquidez para acometer sus negocios. Pero la crisis económica ha ampliado el espectro, llegando a todas las parcelas sociales; desde pensionistas con dificultades para llegar a fin de mes, hasta desempleados con corta prestación o personas incluidas en los registros de morosos son algunos de los solicitantes debido a que tienen cerrado el grifo del crédito.

2. Objetivo y estructura

Para entender este trabajo y su realización, es imprescindible realizar un breve recorrido sobre el concepto de microcrédito en España; desde sus principales características, pasando por las entidades que conceden estos productos, hasta el objetivo, forma y funcionamiento económico de estos.

Como se comenta en el primer apartado del trabajo, el principal objetivo de éste es hacer un breve recorrido sobre la evolución del microcrédito desde su creación en 1974, pasando por la concesión de este servicio en España desde el año 2000 hasta la desaparición de las Cajas de Ahorro españolas, principales entidades concesionarias de este tipo de financiación. Una vez explicado esto, se efectuará un debate a fondo sobre la necesidad de saber cómo, cuándo, quién y qué ha sido de la gente en riesgo de exclusión social, y que fuentes alternativas de financiación están surgiendo para poder abarcar a estos agentes nuevos que ya existían en nuestra sociedad. Aparecen nuevos colectivos en riesgo de exclusión social y a su vez nuevas formas de financiación alternativa a la banca tradicional que permiten que personas con escasos recursos puedan obtener financiación.

Es imprescindible analizar, de forma no muy extensa, el concepto de microfinanzas para entender el concepto de microcrédito en sí, por lo que también haremos un breve recorrido sobre estas; qué son, destinatarios, características y resultados son algunos de los apartados que trataremos de forma breve para profundizar más en el concepto de microcrédito en sí.

Una vez comprendidos todos estos aspectos, nos adentraremos en el mundo de aquellas personas que han recibido este tipo de ayudas y de cómo, una vez desaparecido el concepto como tal, se han visto obligadas a cambiar la forma de obtener liquidez mediante otras vías; analizaremos la forma de financiación ofertada por La Caixa, a través de Microbank, así como el *crowdfunding* en España.

Una vez explicado esto, es importante conocer los retos a los que se van a enfrentar los nuevos emprendedores en España, los excluidos sociales ya existentes y los nuevos que han surgido debido a la crisis financiera, cómo trabajan organizaciones como Ashoka para tratar de apoyar y financiar a este nuevo colectivo que cada vez va ganando más peso en nuestra sociedad. También analizaremos la lanzadera de proyectos de Telefónica, Wayra, encargada de ayudar a nuevos jóvenes emprendedores con una idea de negocio tecnológico puntera.

Todo ello desde una doble perspectiva; por una parte, es importante mostrar todos los aspectos económicos que conciernen a este tipo de producto y sus características, pero

también analizándolo según un aspecto social. Por último, examinaremos las expectativas de estos nuevos colectivos, y cómo están siendo ayudados por las entidades citadas.

3. Microcréditos

3.1. Microfinanzas

Imprescindible conocer sobre el tema

Es imprescindible, antes de empezar con el desarrollo de nuestro tema principal, entender el concepto de microfinanzas. Se trata de un concepto más amplio que el de microcrédito, ya que hace referencia no sólo al crédito, sino también a una serie de servicios financieros ofrecidos a los excluidos del sistema financiero tradicional.

Pero si es cierto que, en España, las micro finanzas se reducen a un solo producto: los microcréditos. Es por eso que en este trabajo nos centraremos únicamente en el concepto de microcrédito y no de microfinanzas, debido a que estamos estudiando el efecto sobre la población residente en España.

¿Quién fue Muhammad Yunus?

No se puede comenzar este trabajo sino tenemos bien claro quién es el principal creador del concepto de microcrédito.

Se trata del economista y banquero indio Muhammad Yunus, nacido en 1940 en Bangladesh. Es en 1972 cuando se da cuenta de la pobreza que existe debido a las fuertes crisis que asolaban el país, y dónde decide entonces crear el denominado *Banco de los Pobres*. Comprende que los bancos tradicionales no concedían préstamos a aquellos que no pudiesen ofrecer determinadas garantías, generando, por consiguiente, un círculo vicioso de pobreza del que era prácticamente imposible salir.

3.2. Definición de microcrédito

El concepto de microcrédito, como se explica en los apartados anteriores, surge a partir del año 1974 gracias a su creador, el economista y banquero Muhammad Yunus.

Se trata de programas de concesión de créditos de pequeña cuantía a los más necesitados, para que así, estos puedan poner en marcha pequeños negocios o ideas innovadoras que les permitirá generar ingresos suficientes para poder mejorar su nivel de vida y el de sus familias.

Por lo tanto, se trata de un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es el tratar de mejorar las condiciones de vida que tienen a día de hoy las personas más desfavorecidas de nuestra sociedad, y así poder reducir los niveles de pobreza.

3.3. Características y actuación

El modo de actuación se basa en la creación de un pequeño negocio, rentable, también llamado microempresa, el cual permita a la persona que lo dirija mejorar su nivel de vida y el de su familia gracias a los ingresos provenientes del desarrollo de la actividad. Surgen como una necesidad frente a la imposibilidad de conceder otro tipo de préstamos por parte de las entidades financieras convencionales a millones de personas excluidas en los sistemas financieros. Gracias a estos préstamos, personas que carecen de los recursos y las condiciones necesarias para tener un préstamo convencional, pueden obtener la financiación y aprovechar las oportunidades económicas que se les presenta, convirtiéndose así en emprendedores de nuevas ideas y negocios.

Son pequeños préstamos sin avales y a un tipo de interés bajo. Principalmente, están basados en la confianza hacia la persona que los recibe y en sus capacidades para poder hacer pago al frente del mismo una vez finalizado su proyecto. Es importante enfatizar este concepto, ya que en este caso, no se concede el microcrédito a una persona determinada en función de sus posesiones, sino que se analiza en profundidad la valía, desempeño y confianza sobre esta y en qué utilizará ese dinero para llevar a cabo un proyecto. Aunque se trate de préstamos sin avales, esto no quiere decir que puedan existir los denominados avales morales, como puede ser la confianza depositada en que el préstamo será devuelto.

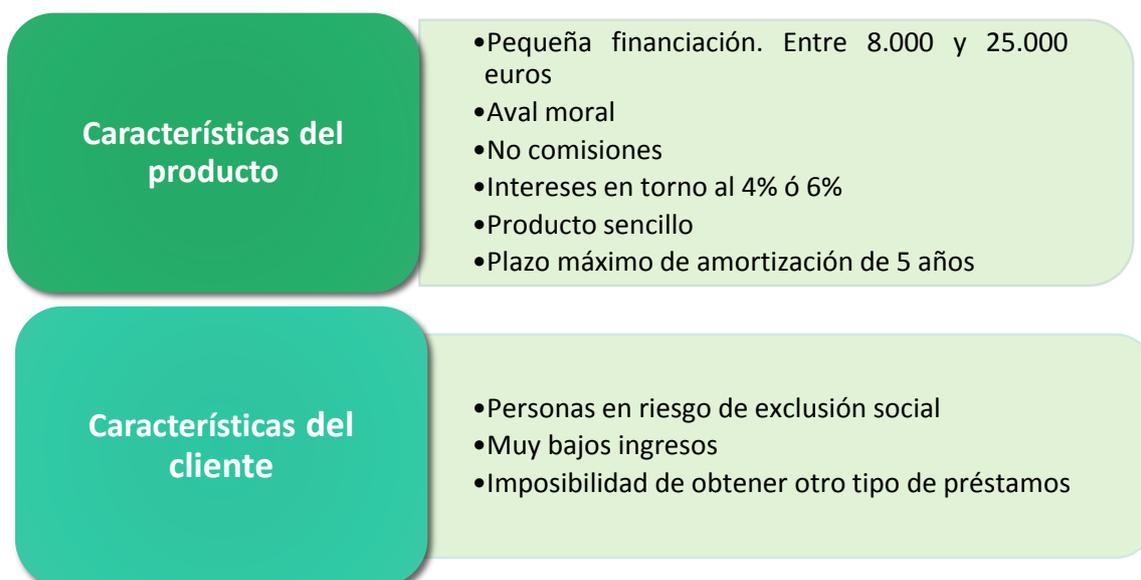
Como los préstamos convencionales, estos deben ser devueltos, junto con una cantidad que correspondería a los intereses.

Se trata siempre de pequeños préstamos, con cantidades que varían mucho en función de los países en los que se otorgue. Si hablamos, por ejemplo, de África, podrían estar en torno a los 100 dólares, 600 si se tratase de América Latina, o de hasta 10.000 euros en el caso de Europa.

Existen numerosas formas de poder recibir este tipo de préstamos; de forma individual, a un determinado grupo solidario o incluso a bancos comunales y fondos rotatorios.

Por lo tanto, se puede resumir este apartado en a la tabla mostrada a continuación:

Gráfico 3.3.1. Características principales



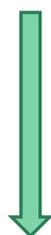
Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.3.1. Misión de las IMF en función del valor medio del microcrédito, 2007

Misión	Valor medio del Microcrédito
Inclusión Social	6.260
Inclusión financiera	7.621
Creación de empleo	12.707
Desarrollo de las PYME	15.292

Fuente: Foro Nantik Lum, cuaderno monográfico nº1. Elaboración propia²

En el siguiente párrafo se muestra los principales criterios que deben cumplir cualquier candidato para poder recibir un microcrédito en España en función de distintas características y actuaciones.

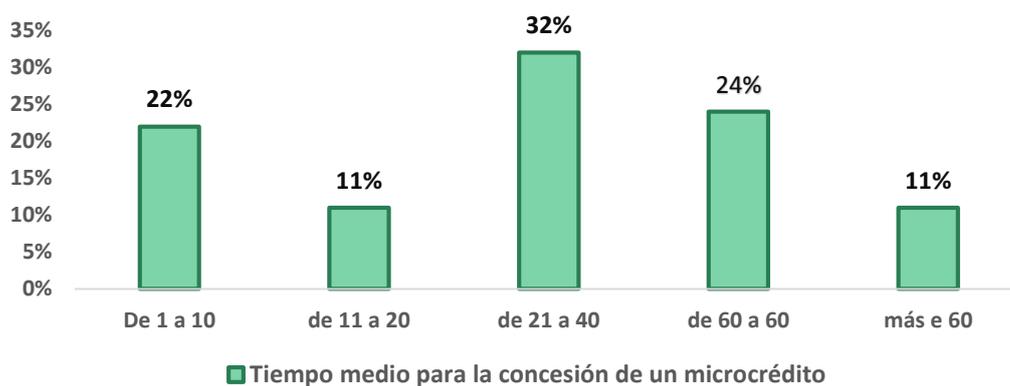
-  **Valor de los activos y disponibilidad de los recursos propios para invertir en el negocio**
-  **Existencia de avales financieros o garantías personales**
- Existencia de garantías reales**
- Recomendación de agencia colaboradora**
- Criterios de negocio y plan de negocio**
- Carácter y actitud del prestatario**
-  **Otros**

² Aunque se tratan de datos algo antiguos, son los únicos disponibles actualmente

Por último, para cerrar este apartado del trabajo, es importante conocer el tiempo medio para la concesión de microcréditos, es decir, el tiempo que transcurre entre la recepción de la solicitud del cliente y el desembolso del importe adjudicado. En este caso es de 40 días.

Gráfico 3.3.2. Tiempo medio para la concesión de un microcrédito

Tiempo medio para la concesión de un microcrédito



Fuente: Foro Nantik Lum cuaderno monográfico nº1. Elaboración propia

3.4. Evolución del microcrédito en España

Es importante conocer la evolución que han sufrido los microcréditos en España desde el año 2000 hasta el año 2009.

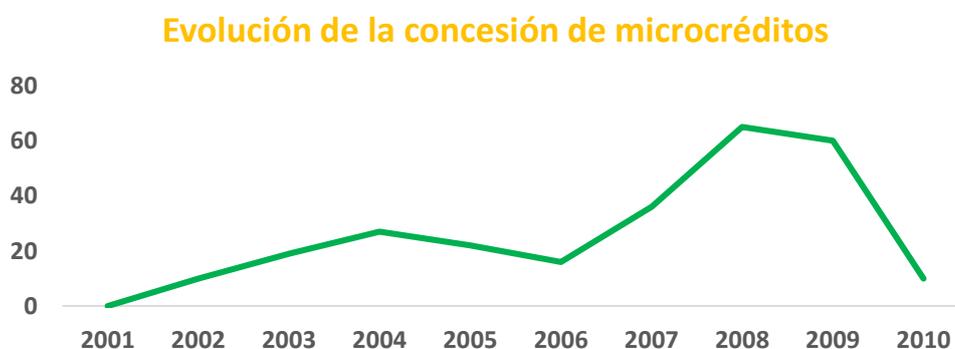
Es en el año 2001, cuando la Fundación Un Sol Món, de Caixa Catalunya, empieza a otorgar microcréditos en España a través de un programa propio. Entre 2001 y 2008, como ya hemos dicho, empiezan a surgir nuevas entidades poniendo en marcha sus respectivos programas, bien sea por sus propios medios o a través de la organización. A finales de 2006, más de 46 cajas operativas contaban con un programa de microcréditos.

En el gráfico mostrado a continuación, se puede observar la creciente evolución de las operaciones de microcréditos realizadas en España, tanto en número de operaciones como en volumen. Se observa un parón en el año 2009.

Entre 2001 y 2008 el promedio de crecimiento experimentado fue del 136,67%, llegando a alcanzarse el 178% durante 2007, y alcanzando el valor más alto en 2008.

El total de operaciones concedidas en España durante ese año fueron de 7.132, por un valor de 68,7 millones de euros.

Gráfico 3.3.3. Evolución de la concesión de microcréditos



Fuente: CECA (2005); Rico, Jayo y Lacalle (2008); Jayo et. al (2010)

Además, desde el año 2001, se estima que las cajas han concedido, a través de programas propios, unos 21.557 microcréditos por un importe de más de 228 millones de euros, situándose el crédito medio en torno a los 10.000 euros, como se aprecia en la tabla mostrada a continuación.

Tabla 3.3.2. Concesión de microcréditos en España

Años	Concesión de microcréditos en España					
	Valor en millones			Número de operaciones		
	Cajas de Ahorro	Línea ICO	Total	Cajas de Ahorro	Línea ICO	Total
2001	1,1	0	1,1	4.106	0	5.178
2002	2,6	0	2,6		0	
2003	2,3	15,1	17,4		1.072	
2004	20,5	4,7	25,2			
2005	19,5	0,5	20			
2006	13,7	0	13,7	1.319	0	1.319
2007	38,1	0	38,1	3.348	0	3.348
2008	68,7	0	68,7	7.132	0	7.132
2009	46,6	0	46,6	5.172	0	5.172
2010	10	0	10	500	0	500
2011	5	0	5			
Total	228,1	20,3	248,4	21.577	1.072	22.649

Fuente; CECA (2005); Rico, Jayo y Lacalle (2008); Jayo et. al (2010) Elaboración propia

3.5. Entidades que otorgaban microcréditos

En este apartado se muestran las principales entidades que desde el año 2000 han sido las encargadas de conceder esta forma de financiación a través de diferentes vías. En España, hay que destacar dos “actores” principales en la concesión y promoción del microcrédito: Las Cajas de Ahorro y el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

• 3.5.1. ICO

En el año 2002 se pone en marcha el primer programa de microcréditos de ámbito nacional. Un total de 15 cajas firmaron los convenios con el ICO de las líneas 2002-2003, cifra que se redujo a nueve durante el programa del año 2004. Una de las diferencias fundamentales entre estos dos participantes debido a que las cajas que han concedido microcréditos con sus propios recursos han aplicado criterios muy estrictos de viabilidad económica de los proyectos, provocando una costosa elaboración y seguimiento de los proyectos, que ha provocado una tasa de morosidad muy pequeña y generado un gran éxito. En el caso del ICO, se han llevado a cabo basándose en criterios meramente administrativos.

Desde su puesta en funcionamiento en el 2002 y hasta el 2004, más de 1900 operaciones se han llevado a cabo, siendo sus beneficiarios parados y personas inmigrantes, de los cuales la gran mayoría son mujeres. El préstamo medio concedido ronda los 19.000 euros.

Tabla 3.5.1.1. Características de la Línea de MC del ICO

Características de la Línea de Mc del ICO (año 2003 y 2004)	
Crédito medio	25.000 euros
Periodo de carencia	Sin carencia
Plazos máximos de reembolsos	2 o 3 años (2003), 3 o 4 años (2004)
Tipo de interés actual	6% (2003), 5,5% (2004)
Garantías	Sin garantías
Comisiones	Sin comisiones
Financiación máxima	95% del proyecto
Característica general	Dirigido a microempresas o personas físicas
Requisitos del público objetivo	Grupos de población preferentes
	a) Mayores de 45 años
	b) Hogares monoparentales
	c) Inmigrantes
	d) Mujeres
	e) Discapacitados
	f) Parados de larga duración

Fuente; Foro Nantik Lum. Cuaderno monográfico nº11. Elaboración propia

• 3.5.2. Cajas de ahorro

Según datos de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), en el año 2005 la totalidad de las Cajas de Ahorro concedían este tipo de productos, siendo algunas auténticas especialistas en ellos. Entre las más destacadas estarían La Caixa, BBK, Caixa Catalunya (a través de la fundación Un Sol Món), Caixa Galicia y Caja Granada. Desde el año 2000 hasta el 2005 estas cinco entidades realizaron operaciones de este tipo por más de 16 millones de euros.

Como hemos explicado, se trata de préstamos individuales de cuantía pequeña otorgado a unas tasas de interés de mercado y las cuales no requieren garantías colaterales.

Los microcréditos no forman parte de la gestión financiera de las cajas de ahorro, sino que los fondos provienen, en su mayoría, de la Obra Social de las cajas o de determinados proyectos sociales de organismos públicos.

En resumen, en este cuadro podemos mostrar los principales programas de microcrédito existentes en España durante los años 2004 y 2005. Como se puede ver, las dos principales entidades que trabajan con este producto son las explicadas justo anteriormente.

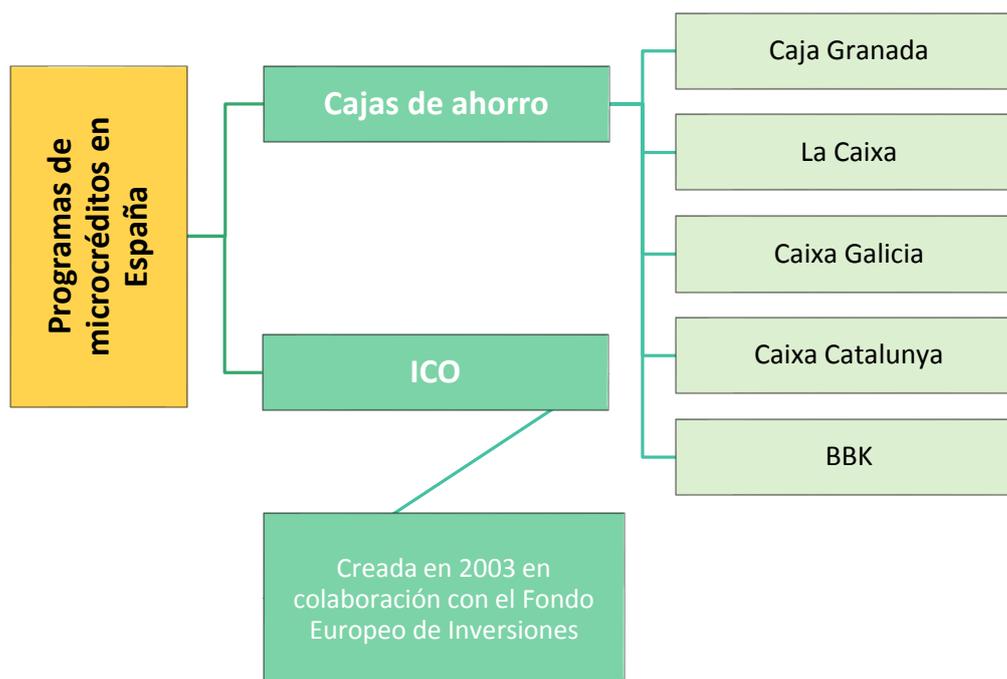
Tabla 3.5.2.1. Características de los programas de MC por las cajas de ahorro

Características de la Línea de Mc del ICO (año 2003 y 2004)	
Crédito medio	Desde los 8.000 hasta los 25.000 euros
Periodo de carencia	Entre 0 y 6 meses
Plazos máximos de reembolsos	De 3 a 5 años
Tipo de interés actual	Entre el 4% y el 6%
Garantías	Sin garantías
Característica general	Se otorga para la creación de pequeñas empresas
Requisitos del público objetivo	Requisitos
	a) Formar parte de colectivos sociales desfavorecidos
	b) No tener acceso al sistema bancario convencional
	c) Tener espíritu emprendedor

Fuente; Foro Nantik Lum. Cuaderno monográfico nº11. Elaboración propia

A modo de resumen de este sub apartado, creo conveniente poner este esquema de cómo durante los años 2000 hasta 2011 estas dos entidades, a través de sus distintas vías, han podido suministrar microcréditos a sus principales clientes.

Gráfico 3.5.2.1. Principales programas de microcréditos en España



Fuente; Foro Nantik Lum. Cuaderno monográfico nº11. Elaboración propia

▪ **Caja Granada**

Esta entidad también formó una fundación específica para la concesión de microcréditos, la cual se encarga de todo el proceso, desde el estudio de la viabilidad de todos los proyectos como la concesión de los préstamos y su seguimiento posterior de nuevas iniciativas emprendedoras que puedan surgir. Gracias a la Obra Social de la Caja se podían financiar y garantizar los microcréditos.

En cuanto al programa de Microcréditos, está dividido en cinco puntos fundamentales:

1. Objetivos y condiciones
2. Colectivos o personas objetivo
3. Gestión interna
4. Entorno económico y jurídico
5. Plan de puesta en funcionamiento

El principal objetivo de la fundación es apoyar iniciativas individuales o colectivas para la creación de microempresas a personas que sufran dificultades a la hora de integrarse en la sociedad, sobre todo por falta de garantías. Para conseguirlo, se aplican estrictos controles que garanticen la viabilidad de los proyectos.

Los colectivos a los que trata la fundación de Caja Granada son aquellos que no tienen acceso al sistema financiero tradicional, como pueden ser mujeres con cargas familiares, parados de más de 45 años, inmigrantes, etc.

Para todo esto, Caja Granada concede una serie de microcréditos con un máximo de 12.000 euros para emprendedores individuales, fomentando así el autoempleo.

Las características fundamentales son las siguientes:

- Devolución en un plazo de 5 años.
- Carencia de hasta seis meses
- Tipo de interés menor al de mercado

Desde el año 2002 hasta julio de 2007, Caja Granada concedió un total de 352 microcréditos por un valor superior a los 3,5 millones de euros, provocando la creación de más de 692 empleados, especialmente inmigrantes, principales destinatarios de este tipo de préstamo.

A continuación se muestra las principales características de la concesión de microcréditos por Caja Granada desde 2002 hasta 2007.

Gráfico 3.5.2.2. Características de los microcréditos Caja Granada (2002-2007)



Fuente: Caja Granada. Elaboración propia

▪ La Caixa

En este caso, se trata de una de las entidades pioneras, en un contexto muy restringido. A través de su fundación, La Caixa firmó un convenio con el Instituto Catalán de la Mujer, por el cual se concedieron microcréditos para el fomento del autoempleo a mujeres con problemas de integración social. Crea entonces el denominado holding social, creando así una gestora de microcréditos. Desde su puesta en marcha a finales de 2003 y hasta 2005, se pusieron en marcha más de 1000 operaciones.

▪ Caixa Galicia

En este caso, el modelo también es similar pero no se crea una fundación específica para la gestión. Es la obra social de la caja la que gestiona y analiza la viabilidad y concesión de los microcréditos. Se crea en el año 2002, con el objetivo de avanzar en la inserción socioeconómica de determinados colectivos vulnerables.

Los requisitos indispensables a la hora de la concesión de este tipo de productos son los mostrados a continuación:

- ✚ Destinado a personas que no pueden acceder al crédito por cauces bancarios ordinarios
- ✚ Es necesario presentar un plan de autoempleo o de creación de una microempresa
- ✚ Máximo de 12.000 euros a un tipo del 4% sin comisiones de apertura
- ✚ Plazo máximo de financiación: 6 años y 6 meses de carencia

En cuanto a los microcréditos concedidos por Caixa Galicia, hasta el año 2008 había concedido un total de 394 microcréditos por un total de 3,6 millones de euros. El 49% de las operaciones habían ido destinadas a mujeres desempleadas o con trabajo informal, de las cuales el 30% eran inmigrantes, lo que nos permite ver la importancia del microcrédito como herramienta para apoyar la inserción socioeconómica de mujeres emprendedoras que desean montar su propia empresa buscando el autoempleo como alternativa.

▪ Caixa Catalunya

Fue a primera entidad en poner en marcha microcréditos, en concreto en enero de 2001, con la creación de la fundación "Un Sol Món". A diferencia del resto de cajas, desde un principio se tuvo en cuenta en esta entidad la concesión de microcréditos a países en vías de desarrollo. Sin embargo, el fuerte crecimiento del microcrédito experimentado en España, hizo que esta línea cobrase una mayor importancia en el proyecto.

El programa de microcréditos de la Fundación Un Sol Món apoya actividades generadoras de ingresos, principalmente en Catalunya, provocando una estabilidad laboral para el beneficiario. El microcrédito está destinado a la compra de mercancías, de obras para mejorar un local o de compra de maquinaria para hacer crecer la microempresa. Como en los casos anteriores, los proyectos deben ser viables y respetar tanto el medio ambiente como el entorno que los rodea.

Las principales características del microcrédito son las siguientes:

- ✚ El solicitante no puede tener garantías ni avales
- ✚ El negocio tiene que aportar estabilidad laboral
- ✚ Compromiso personal con el proyecto
- ✚ Indispensable el apoyo de tres personas en el proyecto

Condiciones del microcrédito:

- ✚ Tipo de interés del 6% fijo anual
- ✚ A devolver en un plazo de tres años
- ✚ No comisiones
- ✚ La cantidad otorgada está sujeta a la capacidad de devolución en cada momento

La fundación “Un Sol Món”, desde su nacimiento hasta el año 2007 ha concedido más de 1.200 microcréditos de 9.000 euros de media, generando a su vez más de 2500 puestos de trabajo. Los sectores que han recibido mayor apoyo gracias a los microcréditos han sido el comercio (36%), los servicios empresariales (14%), los servicios personales (15%) y la hostelería y la restauración (21%).

▪ **BBK**

El microcrédito de BBK se concede a personas físicas que no tienen bienes, o que sus únicos ingresos proceden del trabajo personal, por lo que la propia persona es la garantía. La cuantía del microcrédito es destinada a financiar necesidades familiares, viaje de familiares para inmigrantes, alquiler de vivienda, etc. También se conceden a proyectos que fomentan el autoempleo, a personas que quieren poner en marcha un nuevo proyecto.

Se trata de un producto que debe ser potenciado en mayor medida. Se desarrolla también para promover el autoempleo entre los jóvenes, y considerado un crédito al honor, basado fundamentalmente en la confianza de su devolución por las personas que lo reciben. Se concede para poder salir de la situación de exclusión social y/o la pobreza.

En el año 2003 se crea la Fundación bbk solidario, la primera entidad de financiación solidaria de Bizkaia. Estos son algunos de sus datos principales hasta el año 2009;

- ↳ 940 operaciones financiadas a través de microcréditos
- ↳ 4,4 millones de euros destinados
- ↳ 200 personas en situación de exclusión social han encontrado un empleo
- ↳ Más de 2.700 personas se han podido beneficiar gracias a la satisfacción de sus necesidades personales y familiares, como adecuación de vivienda o alquiler
- ↳ Más de 182.000 euros destinados a microcréditos para personas autónomas para la apertura de nuevos negocios
- ↳ En total 65 nuevos autónomos
- ↳ A través de entidades de cooperación al desarrollo, ha aportado más de 70.000 euros en microcréditos para 300 personas que trabajan en países empobrecidos.
- ↳ En el año 2008 destina más de 2,5 millones de euros para la financiación de empresas de inserción
- ↳ Generando así más de 30 nuevos empleos

4. El fin de las Cajas de Ahorro

Desde el comienzo de la crisis financiera en 2007, las cajas de ahorro se pusieron en marcha para tratar de mejorar sus índices de solvencia, liquidez y eficiencia, aunque han sido insuficientes. Durante el mes de julio de 2010 se publicó el Real Decreto-Ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las cajas de ahorros.

Esta norma fue el inicio del proceso de reestructuración económica que sufrirían durante los siguientes meses las cajas, agrupándose a través de fusiones o integraciones, las cuales pasaron de 45 a 17 en cuestión de meses.

Pero, ¿cómo ha sido posible llegar a tal extremo con las cajas de ahorro?

Después de que estallase la burbuja inmobiliaria en el año 2008, el sistema financiero en España tuvo que pasar por un proceso de transformación hasta entonces nunca visto. El agujero provocado por el crédito del ladrillo desencadenó la reestructuración de las cajas de ahorro, provocando, en poco tiempo, su desaparición total. El último paso que se llevó a cabo fue debido a las condiciones impuestas del memorándum de entendimiento (MOU), el cual exigió el cese inmediato de la actividad financiera de las cajas, obligándolas a convertirlas en bancos bajo el impedimento de poseer una cuota accionarial en mayoría que permitiese controlarlas.

Debido al auge que existía en esos años y a la excesiva liquidez que mostraban los mercados internacionales, la burbuja especulativa sobre el precio de la vivienda se fue alimentando, provocando que los criterios básicos de prudencia y solvencia del negocio financiero se volatilizasen. La política de expansión territorial o los incentivos de los jefes de oficinas de las cajas se amoldaron a las demandas del boom inmobiliario. Fue entonces cuando cajas como CAM o Caja Castilla la Mancha llegaron a concentrar más del 70% de sus inversiones en este sector. En el caso de Caja Madrid, que concedió el 22% de sus créditos hipotecarios a clientes que no tenían capacidad de pago habla por sí solo. Caixa Catalunya concedió el 32% de sus hipotecas por un importe superior al 80% del valor de tasación y actuó en otras comunidades autónomas con otro tipo de créditos sin más que la garantía especulativa.

Todo esto y mucho más llevó a la desaparición de las cajas de ahorro, que fueron finalmente dirigidas por políticos en cada comunidad autónoma, actuando en su propio beneficio con el objetivo principal de incrementar sus ganancias, actuando de forma desmedida e irresponsable. (Lavezzolo 2012)

Con este breve resumen del porqué de la desaparición de las cajas de ahorro tenemos una visión más amplia de cómo la concesión de microcréditos que eran otorgados por estas, quedó paralizada para finalmente ser eliminada junto con las cajas de ahorro en España. De no haberse producido este cataclismo a nivel nacional es posible que pudiesen haberse seguido dando microcréditos a estos colectivos, y la situación hubiese cambiado drásticamente. Lamentablemente, nunca lo sabremos.

4.1. Beneficiarios

Según diversos estudios llevados a cabo por la REM y la Comisión Europea, se establecen una serie de grupos que corren el riesgo de caer en la exclusión social y pobreza en la UE, siendo estos los siguientes:

- Mujeres.

La tasa de riesgo de exclusión entre las mujeres independientemente de su edad ha ido incrementándose con el paso del tiempo. En ese gráfico se puede mostrar su evolución.

Tabla 4.1.1. Evolución tasa pobreza en mujeres

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Mujeres						
Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social	25,6	26,7	27,4	27,2	26,7	28,9

Fuente: Datos ³INE. Elaboración propia

- Personas mayores.

En este caso apreciamos que han ido surgiendo pequeñas variaciones respecto a las personas mayores de 65 años en riesgo de exclusión social. Vemos como desde 2009 hasta el año 2012 había conseguido reducir esa tasa, para luego incrementarse en 2013 y posteriormente este último año ha experimentado una fuerte bajada.

Tabla 4.1.2. Evolución de mayores de 65 años en España

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total mayores de 65 años						
Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social	24,9	22,9	21,2	16,5	21,2	12,9

Fuente: Datos INE⁴. Elaboración propia

- Personas con discapacidad.

³ <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=10005>

⁴ <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=10005>

Además, existen grupos especialmente propensos al desempleo a largo plazo, que es la principal causa de exclusión. Se trata de los siguientes;

- Trabajadores en edad avanzada.

Aquí se incluyen a personas con edades comprendidas entre los 45 y los 65 años que siguen trabajando.

Tabla 4.1.3. Evolución población entre 45 y 65 años

	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Ambos sexos						
De 45 a 64 años						
Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social	31	28,9	27,2	25,8	24,2	22,7
Hombres de 45 a 64 años						
Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social	30,7	28,5	27	25,8	23,4	21,6
Mujeres de 45 a 64 años						
Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social	31,3	29,3	27,4	25,7	24,9	

1Fuente: Datos INE⁵. Elaboración propia

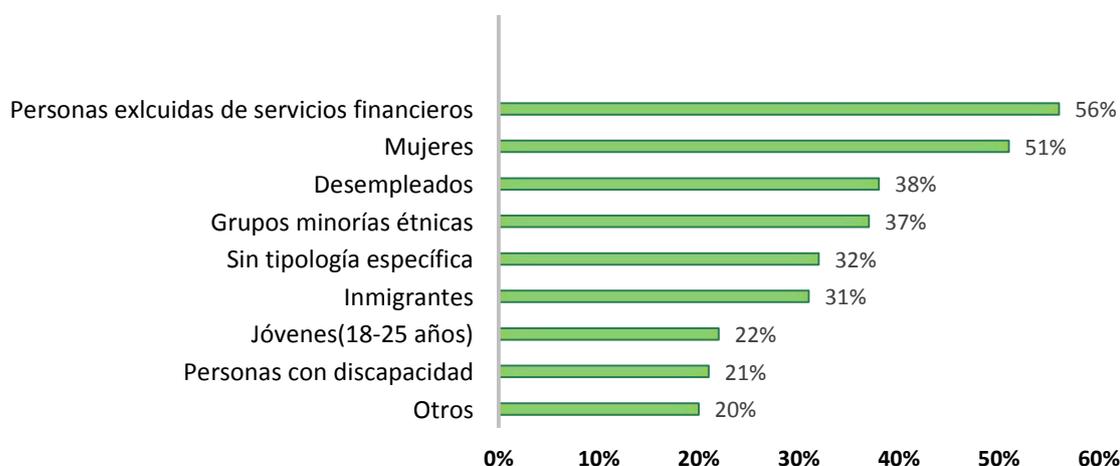
- Hombres y mujeres menores de 25 años.
- Inmigrantes y minorías étnicas. Según datos del INE el riesgo de pobreza o exclusión social por nacionalidades durante el año 2014 ha sido de 25,6, lo que ha supuesto un incremento respecto a años anteriores que era de 23,5. Por lo que queda patente la dificultad de estos colectivos para conseguir financiación debido a la imposibilidad de acceder al crédito convencional por falta de rentabilidad económica.

Cuando hablamos de personas que están en riesgo de exclusión financiera nos referimos principalmente a aquellas que no tienen acceso a los servicios bancarios como transferencias de dinero, seguros o créditos al consumo y ahorro.

⁵ <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=10005>

Gráfico 4.1.1. Colectivos receptores de microcréditos en España (año 2006)

COLECTIVOS RECEPTORES DE MICROCRÉDITOS



Fuente; Foro Nantik Lum. Cuaderno monográfico nº11.Elaboración propia

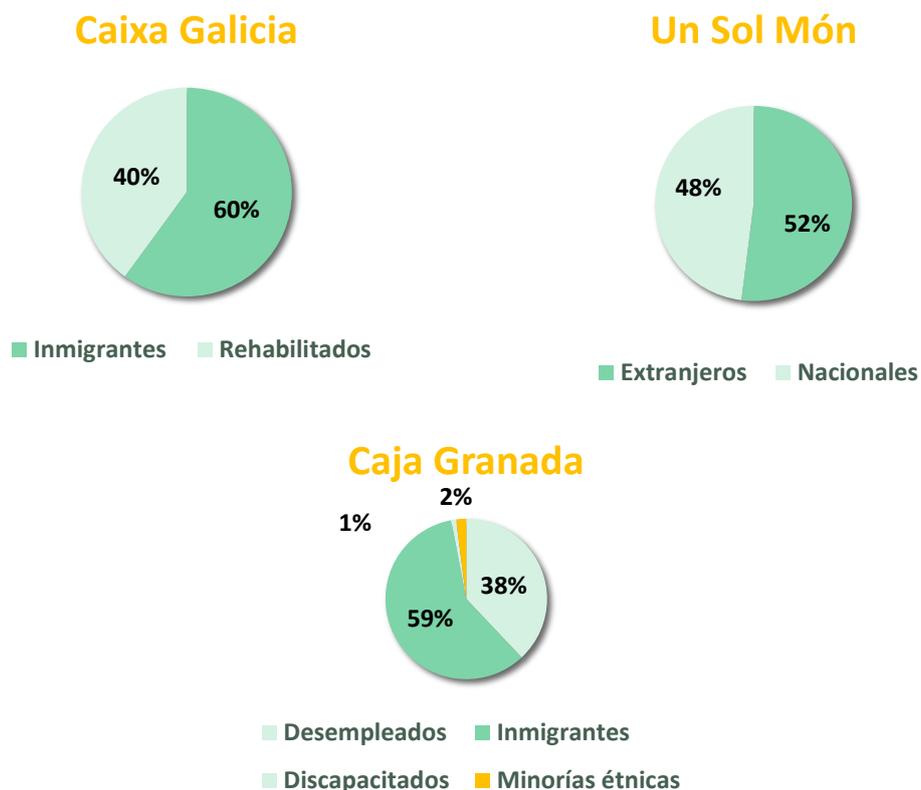
Como se puede apreciar en el gráfico, los principales beneficiarios de este tipo de financiación son los inmigrantes, parados, minorías étnicas y las mujeres.

En este apartado del trabajo se muestran los distintos colectivos que acuden a la concesión de un microcrédito como esperanza de poder financiar su proyecto debido a la imposibilidad de obtener financiación mediante otras vías.

En el año 2005, más del 65% de los solicitantes de microcréditos eran mujeres, y aproximadamente un 35% inmigrantes, cifra que con el paso del tiempo se ha visto incrementada. Hablando de cifras como haremos en los siguientes apartados, más de 41 millones de euros fueron destinados a la concesión de estos productos en España durante el año 2004, siendo más del 85% concedidos por las Cajas de Ahorro (31 millones)

De las diferentes Cajas de Ahorro que proporcionan microcréditos, podemos ver un desglose de los tipos de colectivos a los que dedican mayor esfuerzo a la hora de la concesión.

Gráfico 4.1.2. Microcréditos otorgados por las cajas de Ahorro, por tipo de beneficiario (2003)



Fuente; Foro Nantik Lum. Cuaderno monográfico nº11. Elaboración propia

Como se puede observar, las diferentes entidades deciden invertir su tiempo y sus recursos en distintos colectivos, haciendo especial hincapié en aquellos que consideran más necesitados.

Junto con esto, queda todavía un amplio camino por estudiar acerca de los distintos tipos de beneficiarios que optan a la concesión de este tipo de préstamos. Con la llegada, en 2008, de la crisis financiera a nuestro país, empiezan a surgir nuevos colectivos hasta ahora desconocidos, como son los jóvenes desempleados de larga duración, o gente que ha perdido su trabajo recientemente y no encuentra otro, perdiendo así sus capacidades económicas y pudiendo llegar a formar un nuevo colectivo social. Ante esto, nos queda sino preguntarnos si con la crisis financiera será posible la incorporación a estos proyectos de financiación de estos nuevos colectivos que cada día van naciendo y provocando que el sistema se vaya modificando.

Como se verá en los siguientes apartados, al desaparecer las Cajas de Ahorro surgen de nuevo otros problemas a la hora de establecer las entidades que seguirán suministrando estos

productos o, si por el contrario, surgirán nuevas formas de financiación para los grupos nuevos y los ya existentes.

Desglosando más en profundidad los tipos de clientes que se han beneficiado de los microcréditos, tenemos que tener en cuenta;

- ↳ Edad y Estado Civil
- ↳ Estudios
- ↳ Situación laboral previa
- ↳ Experiencia previa
- ↳ Situación económica y renta familiar

Durante el desarrollo del apartado de Microbank, de la Caixa, se analizará en mayor profundidad todos estos rasgos y características de los beneficiarios.

Con todo esto, se tiene más claro los principales beneficiarios de los microcréditos entre los años 2000 y 2011 en España. También la transformación de estos y el cambio hacia otro tipo de colectivos también integrados.

4.2. Tipos de negocios financiados

Como se ha ido contando a lo largo de este trabajo, existen diferentes características personales por las cuales una persona decide contratar un microcrédito. Aquí, se analizará en mayor profundidad las distintas áreas en las que el microcrédito ha servido de fuente de financiación cuando los créditos convencionales han decidido no involucrarse.

La mayoría de los negocios que han sido lanzados con esta forma de financiación de encontraban en fase de lanzamiento (el 86%), y más del 75% se trataba de empresas ya existentes.

En cuanto al tamaño de las organizaciones, más del 60% se trata de pequeñas empresas, entre los dos y los nueve empleados.

Hasta el periodo en el que las cajas de ahorro desaparecen y deja de existir como tal el concepto de microcrédito, estos estaban principalmente destinados para la creación de pequeños proyectos empresariales o fomento del autoempleo. Actividades como pequeños comercios (locutorios, tiendas de ultramarinos..., hostelería o servicios personales eran algunos de los destinos del dinero procedente de los microcréditos.

También tenemos que tener en cuenta los siguientes aspectos:

↳ Características de los negocios

- Nº de socios
- Antigüedad
- Sector de actividad

↳ Funcionamiento de los negocios

Como se estudiará posteriormente, al objetivo de la creación de un pequeño negocio que ayude al beneficiario a subsistir, se tendrán que añadir otros conceptos por los cuales los microcréditos se conceden en España a partir del año 2007, año en el que nace Microbank, de La Caixa, del que hablaremos en los siguientes apartados.

5. Microcréditos después del 2011

5.1. Desaparición de las Cajas de Ahorro, ¿y ahora qué?

Es por todos conocidos que, durante la crisis económica que ha atravesado nuestro país desde el año 2008, se han llevado a cabo diversas reestructuraciones en el sector bancario, provocando un importante cambio.

En el año 2010, existían en España un total de 45 cajas de ahorros. Se inicia entonces un proceso de concentración y transformación del sector. Al desaparecer estas entidades, desaparecen las principales entidades que concedían microcréditos en España. ¿Qué ocurrirá con los cientos de beneficiarios que estaban aprovechándose de esta forma de financiación ahora?, ¿desaparecerán también los microcréditos en sí?

Estas preguntas y algunas más son las que se van a tratar de explicar durante los siguientes apartados del trabajo.

5.2. Aparecen nuevos colectivos en riesgo de exclusión social

A la desaparición de las Cajas de Ahorro es necesario sumarle la fuerte crisis que atraviesa nuestro país desde su inicio en 2008. Con esto, empiezan a surgir en España un nuevo tipo de colectivo al que se debe prestar especial interés. Se trata de personas que pierden su trabajo como consecuencia de la crisis, de edad avanzada y con dificultades para hacer frente a las cargas familiares que soporta y una dificultad extra a la hora de encontrar un nuevo trabajo.

También se debe mencionar los cientos de **jóvenes** con formación académica que no encuentran trabajo. Cientos de personas engrosan cada vez más la lista del paro en España, situándose en un récord histórico en nuestro país en el año 2013 con más de 6 millones de parados. Datos actuales de 2015 indican una tasa de paro para los jóvenes menores de 25 años del 51,4%, afectando prácticamente por igual independientemente del sexo. Con esto, debemos empezar a plantearnos que existen cada vez más personas con las necesidades mínimas que no están siendo cubiertas por sus ingresos o por las ayudas concedidas por el Estado y que, tras la transformación de las Cajas de Ahorro también ven como desaparecen las ayudas que podrían recibir a través de la concesión de los microcréditos.

En el año 2012, el número de personas en riesgo de exclusión social ha aumentado, así como la tasa de pobreza en España, pasando de ser un 19,6% en el año 2007 a un 20,7% en 2011, es decir, casi un punto porcentual más, según la Encuesta de Condiciones de Vida.⁶

La tasa de paro de nuestro país ha pasado de ser de un 8,6% en 2007 a un 22,8% en 2011.

Los **grupos** más vulnerables, como los jóvenes o las familias inmigrantes, familias enteras que se encuentran en paro, tienen más posibilidades de caer en la pobreza. El umbral de la pobreza se situó en 7.818 euros al año por persona en España en 2011, o lo que es lo mismo, 627 euros al mes, según Cruz Roja.

Los jóvenes en torno a los 30 años son los protagonistas de este nuevo perfil que está surgiendo en dos vertientes distintas.

Por una parte, están los jóvenes con estudios superiores que llevan más de 24 meses sin encontrar trabajo y por otro lado el joven que



Fuente; Datos Instituto Nacional de Estadística

abandonó los estudios quizá antes de tiempo para “forrarse” en la construcción y que ahora se encuentra desempleado como consecuencia del estallido de la burbuja inmobiliaria. El problema se complica cuando muchos de esos jóvenes ahora tienen una familia a la que mantener y no disponen de ingresos suficientes. Se trata de familias enteras que antes no se encontraban en una situación extrema y que debido a la crisis, poner la calefacción en invierno les es imposible, o no pueden añadir a su dieta carne o pescado, provocando un empeoramiento paulatino en su estado anímico y con una vida cultural y social nula.

En el año 2005, un total del 2,14% de los hogares españoles se encontraba sin ningún ingreso, cifran que ha aumentado hasta un 3,22% en el año 2011, en plena crisis económica. También

⁶ Encuesta de Condiciones de Vida, Instituto Nacional de Estadística, año 2011

aumentaron el número de familias que tiene problemas para llegar a fin de mes, desde un 26,2% en 2005 hasta un 30,6% en 2011. Esto está provocando que poco a poco la clase media trabajadora española vaya desapareciendo, y se vaya incluyendo dentro de un nuevo sector pobre. (González 2014)

Después de mostrar el nuevo colectivo social que está en peligro de caer en la exclusión social debido a las condiciones laborales y económicas que existen en nuestro país, interesa también mostrar un nuevo concepto que está cogiendo fuerza desde hace unos años; el denominado ***working poor***. Se trata ni más ni menos de un nuevo concepto de trabajador. Personas que, aun gozando del privilegio de poder contar con un trabajo en una compañía, no superan el umbral de la pobreza. Aquellos que disponen de unos ingresos mensuales por debajo del 40% de la renta media en su país. Como comentaba José Aguilar en un informe recientemente publicado en una revista de interés en nuestro país acerca de la propuesta de reducción del salario mínimo realizada por el FMI:” la iniciativa el FMI tiene una lógica aplastante mientras menores sean los salarios, y por tanto, los costes laborales, más propensos serán los empresarios a contratar nuevos trabajadores...es más, sino cobraran por trabajar seguro que habría más contrataciones. Se llama esclavitud”:

Con esta reflexión se pretende llegar a una conclusión de vital importancia para nuestra sociedad hoy en día: no depende de la cantidad de trabajo que se está creando a lo largo de estos últimos meses, sino de la calidad de este. Condiciones precarias que hacen que cientos de personas no consigan llegar a fin de mes a pesar de tener un puesto de trabajo se convierten cada día en prácticas habituales. El porcentaje de personas en España que ganan como máximo el SMI se ha duplicado de 2004 a 2012, teniendo en cuenta que muchos otros no llegan a ese umbral.

También hay que decir que en muchos casos se tratan de trabajos por días, o incluso horas, en los que la productividad es muy baja o el valor añadido no es muy elevado, pero también existen cientos de jóvenes con titulaciones superiores trabajando en condiciones precarias y ganando un sueldo muy por debajo del esperado y/o deseado simplemente por necesidad.

En el año 2011, el porcentaje de trabajadores en riesgo de pobreza sobre el total está en torno al 9%. En España es del 12%, y en el año 2006 eran del 10%. Afecta más a mujeres que a hombres. (EUROSTAT 2014)

AROEPE como indicador de la exclusión social

Una vez explicado los nuevos colectivos que han surgido a raíz de la crisis y se encuentran en riesgo de exclusión social, en este apartado se trata de mostrar uno de los indicadores más usados y conocidos para medir el grado de pobreza y exclusión existente en diferentes países y su comparativa. Se trata del indicador conocido como AROPE (*at-risk-at Poverty and Exclusion*⁷), o tasa de riesgo de pobreza y exclusión social. Al encontrarse armonizado con el resto de los países europeos, es más fácil hacer la comparación entre distintos países.

Este indicador forma parte de los indicadores de la estrategia Europa 2020 de la Unión Europea⁸, y define aquella población que está en al menos en alguna de estas situaciones⁹;

- ✚ En riesgo de pobreza (60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo).
- ✚ En carencia material severa. Son los hogares con carencia en al menos cuatro conceptos de la siguiente lista de nueve:
 1. No puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año.
 2. No puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días.
 3. No puede permitirse mantener la vivienda con una temperatura adecuada.
 4. No tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos.
 5. Ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) o en compras a plazos en los últimos 12 meses.
 6. No puede permitirse disponer de un automóvil.
 7. No puede permitirse disponer de teléfono.
 8. No puede permitirse disponer de un televisor en color.
 9. No puede permitirse disponer de una lavadora.
- ✚ En hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo. Son los hogares en los que sus miembros en edad de trabajar lo hicieron menos del 20% del total de su potencial de trabajo durante el año anterior al de la entrevista (periodo de referencia de los ingresos) (Suero 2013).

Es bastante revelador observar que en muchos de los indicadores clave de pobreza y exclusión social, la situación española es bastante peor que la media europea. De manera resumida

⁷EUROSTAT, [http://ep.eurostat.ec.europa.eu/stadistics_explained/index.php/Glossary:At_risk_of_pove_rty_of_social_exclusion_\(AROEPE\)](http://ep.eurostat.ec.europa.eu/stadistics_explained/index.php/Glossary:At_risk_of_pove_rty_of_social_exclusion_(AROEPE))

⁸ Para más información: http://ec.europa.eu/europe2020/index_es.htm.

⁹ INE base – www.ine.es Todas las notas de prensa en: www.ine.es/prensa/prensa.htm

mostraremos un informe¹⁰ en el que se pueden estudiar los distintos perfiles de pobreza según este indicador, centrándonos en un desglose por sexo, edad y nacionalidad fundamentalmente, ya que no es el objetivo fundamental de este trabajo, sino mostrar los diferentes tipos de personas que pueden encontrarse en riesgo de exclusión social.

En la tabla que se muestra a continuación se puede observar los datos del AROPE en Europa y en España y su comparativa, de los años 2008, y 2012.

Tabla 5.2.1. Datos AROPE

	2008		2012	
	UE	ESPAÑA	UE	ESPAÑA
AROPE	23,7%	24,5%	25,9%	28,1%
AROPE infancia	20,8%	28,2%	21,2%	29,9%

Fuente: Datos del INE y EUROSTAT, publicados en el Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social 2013-2016. Elaboración propia.

Una vez mostrado esta tabla donde se puede observar como el dato AROPE es ligeramente superior en España que en la Unión Europea, en la siguiente tabla se muestra la evolución del indicador AROPE en España por sexo y grupos de edad desde 2008 hasta 2013.

Tabla 5.2.2. Datos AROPE segmentados

	2008	2009	2010	2011	2012	2013(provisional)
TOTAL						
Total	24,5	24,5	26,7	27,7	28,2	28
< 16 años	30	29,8	32,1	32,3	32,8	32,3
De 16 a 64 años	22,5	23,3	26,7	28,2	30,1	30,6
> 65 años	27,7	24,3	21,4	20,9	16,6	14
HOMBRES						
Total	23,4	23,5	26	27,3	28,4	28,5
< 16 años	29,7	29,3	30,4	31,7	32,4	32,5
De 16 a 64 años	21,6	22,4	26,3	27,8	30,3	31,2
> 65 años	24,9	22,3	19,3	19,7	15,3	12,4
MUJERES						
Total	25,7	25,4	27,5	28	28,1	27,5

¹⁰ Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social del Reino de España 2013-2016

< 16 años	30,4	30,3	33,9	33,1	33,3	32,1
De 16 a 64 años	23,4	24,2	27,2	28,6	29,9	30
> 65 años	29,9	25,7	23,1	21,9	17,6	15,3

Fuente: INE, encuesta de condiciones de vida, <http://www.ine.es>. Elaboración propia

También conviene mencionar que el estudio que estamos analizando muestra el concepto de trabajadores pobres, indicando que el tener empleo ya no es una garantía ante las situaciones de pobreza, debido a que, como se ha comentado a lo largo de todo este informe, las condiciones laborales y económicas de muchas personas con trabajo estable son precarias y no significa que puedan abandonar el umbral de la pobreza. El denominado índice “pobreza laboral” se ha visto incrementado en solo tres años, desde 2007 a 2010 en más de un 1,5%, pasando del 10,8% en 2007 hasta el 12,3% en 2010.

5.3. Nuevo concepto de microcrédito como tal

Con todos estos datos y toda la visión económica que se ha ido formando a lo largo del trabajo, cada vez queda más de manifiesto la necesidad de la creación de una entidad, una fundación o diferentes organismos que lleven a cabo las labores que realizaban en su día las asociaciones y fundaciones pertenecientes a las cajas de ahorro, ahora desaparecidas, y que ayudaban a cientos de familias a no caer en riesgo de exclusión social con la concesión de microcréditos para su supervivencia.

En los apartados siguientes del trabajo, se estudiará cómo ha ido cambiado el concepto de microcrédito en sí como consecuencia de la transformación producida por la crisis económica en las personas y en las necesidades de cada uno. También mostraremos las distintas asociaciones ¹¹que a día de hoy trabajan con estos nuevos colectivos y la existencia de distintos productos financieros que sirven para ayudar a estas personas.

¹¹ Asociaciones como Microbank, perteneciente a La Caixa

6. Nuevas formas de financiación; Es necesario un cambio

Con todo lo explicado a lo largo del trabajo, es indiscutible pensar que la situación que estamos viviendo en España, los movimientos sociales y cambios en la economía nos ha hecho plantearnos la existencia de diferentes organismos que deben ayudar a las personas más necesitadas y que carecen de recursos económicos suficientes.

Como se ha visto, al desaparecer las cajas de ahorro, toda la concesión que microcréditos queda interrumpida y se produce entonces un dilema ético-moral en el que es necesario ahondar y trabajar sobre ello para ver cuál será la mejor forma de conseguir financiación para toda esa gente sin recursos que se ha quedado sin recibir la ayuda con la que contaban.

Como punto de partida de este apartado, haremos un necesario e interesante repaso sobre la labor que lleva desde 2007 desarrollando La Caixa a través de su banco Social Microbank, a través del cual llevan concediendo microcréditos a las personas más necesitadas.

También se analizará en profundidad nuevas formas de financiación como el crowlending, los llamados créditos rápidos P2P o el fund raising o ciber raising, todos ellos nuevas fuentes de obtener financiación para la creación de nuevos proyectos empresariales.

6.1. Microbank, el banco Social de la Caixa

Se trata de un banco del grupo La Caixa y participado al 100% por CaixaBank dedicado a la concesión de microcréditos a emprendedores, familias y empresarios. Es el único banco que existe en España que está especializ1ado en micro finanzas y es líder del sector en Europa.

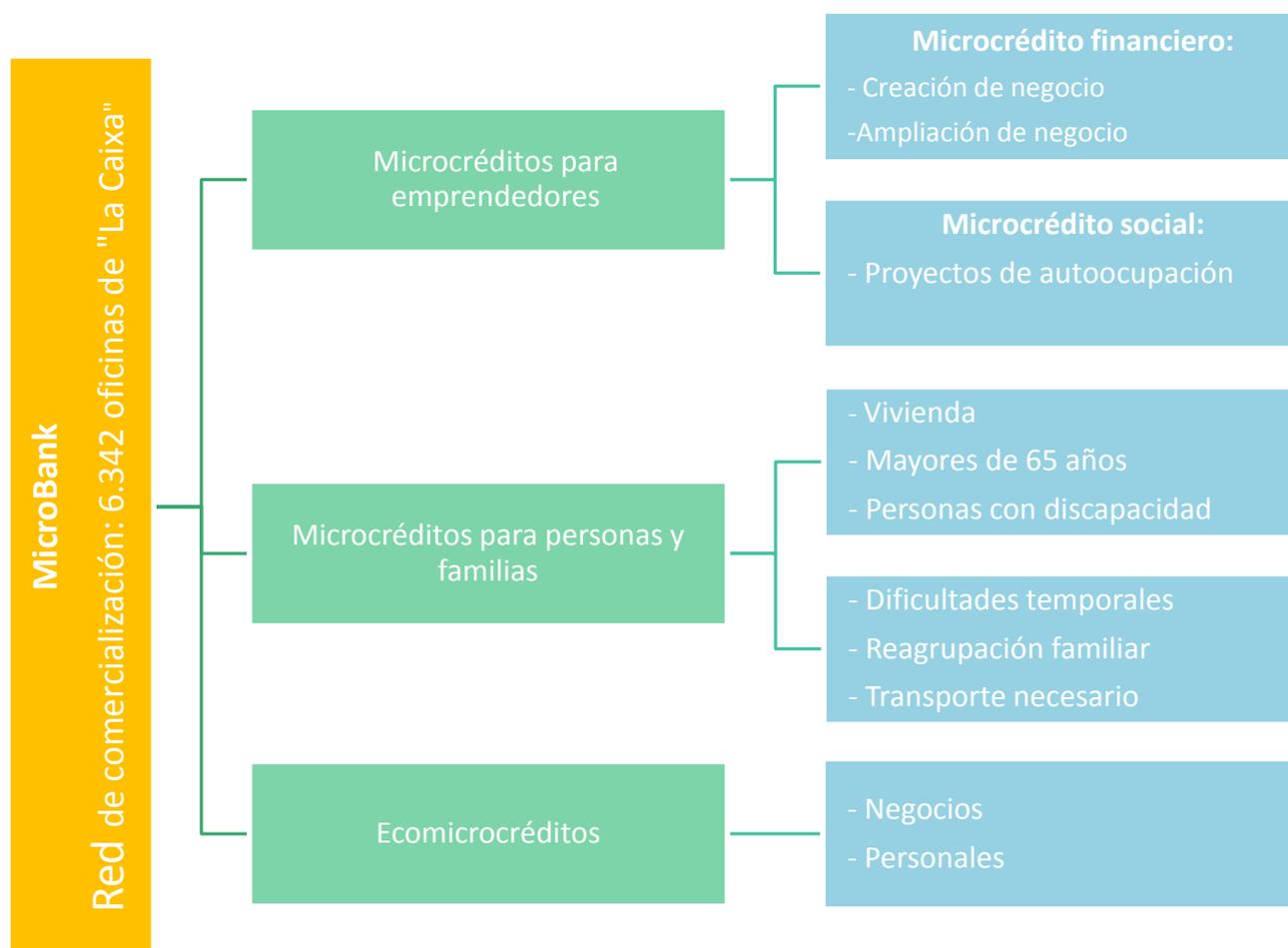
Nace en 2007 para tratar de canalizar la actividad de microcréditos que hasta entonces venía realizando La Caixa a través de su Obra Social. De esta forma, permite dar respuesta a segmentos poblacionales cuyas necesidades financieras no están lo suficientemente cubiertas, a través de un nuevo modelo de banca social que facilite el acceso a unos servicios financieros de calidad.

Microbank ofrece sus productos a través de una red de más de 6.000 oficinas repartidas por todo el territorio nacional. Además, ha conseguido firmar acuerdos con las de 500 entidades para promover el autoempleo facilitando la financiación gracias a los microcréditos, especialmente entre aquellos colectivos que se encuentran en situación de exclusión social o riesgo de padecerla con el paso del tiempo.

Como se puede observar, existen distintas modalidades de microcréditos, adaptados a las necesidades de cada cliente para poder ofrecer un mejor servicio personalizado en función de las necesidades y características de los solicitantes. Antes de todo, es necesario un estudio previo de las características de los posibles beneficiarios así como de los futuros proyectos que se van a llevar a cabo y su viabilidad. Es necesario un análisis exhaustivo por parte de la entidad para poder asegurarse de que la inversión en esos proyectos saldrá de forma beneficiosa para ambas partes y así poder asegurarse el retorno de la inversión.

En el siguiente gráfico se puede ver el modelo de negocio que tiene Microbank en cuanto a los distintos tipos de microcréditos con los que cuenta y a quien están destinados.

Gráfico 6.1.1. Modelo de negocio MicroBank



Fuente; La Caixa, "Informe impacto microcréditos año 2013". Elaboración propia

Microcrédito para emprendedores y para empresas

1. Microcrédito financiero

Tabla 6.1.1. Características generales del microcrédito financiero

Definición	Préstamo personal
Destinatarios	Profesionales autónomos Microempresas que necesitan financiación
Necesidades	Iniciar un negocio Ampliar o consolidar un negocio Atender necesidades de capital circulante
Importe máximo	25.000 euros
Plazo de devolución	Máximo 5 años
Carencia	Opcional de 6 meses
Requisitos	Plan de negocio de la empresa
Requisitos de solicitantes	Profesionales autónomos con rentas < 60.000 euros Microempresas con < 10 empleados y facturación < 1.000.000 euros

Fuente; Datos La Caixa. "Informe impacto microcréditos año 2013". Elaboración propia

2. Microcrédito social

Tabla 6.1.2. Características generales del microcrédito social

Definición	Préstamo personal
Destinatarios	Emprendedores con dificultades económicas
Necesidades	Financiar proyectos de autoempleo
Importe máximo	25.000 euros
Plazo de devolución	Máximo 5 años
Carencia	Opcional de 6 meses
Requisitos	Plan de negocio de la empresa Informe de viabilidad de la empresa colaboradora

Fuente; Datos La Caixa. "Informe impacto microcréditos año 2013". Elaboración propia

Microcrédito personal y familiar

Tabla 6.1.3. Características generales del microcrédito personal y familiar

Definición	Préstamo personal y familiar
Destinatarios	Personas con ingresos inferiores a 18.000 euros anuales
Necesidades	Financiar proyectos vinculados al desarrollo personal y familiar
Importe máximo	25.000 euros
Plazo de devolución	Máximo 6 años
Carencia	Opcional de 12 meses
Necesidades	Gastos vinculados con la vivienda Reagrupamiento familiar

Fuente; Datos La Caixa. "Informe impacto microcréditos año 2013". Elaboración propia

Eco microcréditos

1. Eco microcrédito de negocio

Tabla 6.1.4. Características generales del eco microcrédito de negocio

Definición	Préstamo
Destinatarios	Autónomos Microempresas
Necesidades	Invertir en sectores medioambientales sostenibles Productos o distribución de productos reciclados
Importe máximo	25.000 euros
Plazo de devolución	Máximo 5 años
Posible uso	Compra de vehículos ecológicos Reformas para mejorar la eficiencia energética

Fuente; Datos La Caixa. "Informe impacto microcréditos año 2013". Elaboración propia

2. Eco microcrédito personal

Tabla 6.1.5. Características generales del eco microcrédito personal

Definición	Préstamo personal
Destinatarios	Autónomos Microempresas
Necesidades	Adquirir productos sostenibles Mejorar la eficiencia energética en el hogar
Importe máximo	25.000 euros
Plazo de devolución	Máximo 6 años
Posible uso	Compra de vehículos ecológicos Financiación de instalaciones solares tratamiento de aguas...

Fuente; Datos La Caixa. "Informe impacto microcréditos año 2013". *Elaboración propia*

En las siguientes páginas se analiza en profundidad el estudio ¹²realizado por La Caixa sobre el impacto de los microcréditos en el año 2013, trabajo que llevan haciendo durante más de cuatro años para analizar la viabilidad de estos productos financieros en España. También adjuntaremos en el trabajo el cuestionario que se realizó a todos los micro emprendedores para poder sacar las conclusiones que vamos a analizar en el estudio posterior.

6.1.1. Perfil del microempresario

Es importante conocer el tipo de empresario al que van destinados los microcréditos concedidos por Microbank, sus características personales y laborales, así como el tipo de proyecto que está siendo financiado por Microbank, características, etc., para analizar su viabilidad y entender un poco mejor el tipo de productos y de clientes que necesitan de estos productos financieros para formar nuevos negocios a través de esta forma de financiación a la que no todo el mundo puede acceder debido a sus condiciones personales y laborales.

En este caso, a diferencia de lo que venimos contando hasta ahora en cuanto al **género** mayoritario a la hora de recibir un microcrédito, en este caso, en Microbank son mayor el número de hombres que durante el último año recibieron un microcrédito que de mujeres, en concreto un 54% de hombres frente al 46% de mujeres.

¹² Informe sobre el impacto social de los microcréditos, año 2013, por Microbank

Si atendemos al **destino** del microcrédito solicitado, veremos que las mujeres que lo solicitan para abrir un negocio es inferior al de los hombres; un 57% son hombres frente al 37% de mujeres. A diferencia de ambos sexos, los hombres destinan la financiación obtenida para poder ampliar su negocio, mientras que las mujeres lo hacen para poner en marcha uno nuevo.

En cuanto a la **edad**, el grupo más abundante está comprendido entre los 35 y los 50 años, siendo un total del 47% de la muestra. Destacar que sólo el 3% de los que recibieron microcréditos a través de Microbank en 2013 eran menores de 25 años. También hay que tener en cuenta que predomina el grupo de personas menores de 35 años que antes de recibir un microcrédito se encontraba desempleado.

Predominan también las personas **casadas** frente a las solteras la hora de decidir financiarse a través de microcréditos.

Atendiendo al ámbito de los **estudios**, vemos como el 46% de los solicitantes tienen estudios secundarios, aumentando en el año 2013 la proporción de personas con estudios superiores, lo que nos lleva a pensar de la existencia, como venimos comentando a lo largo de todo el trabajo, de la aparición de un grupo social que corre el riesgo de caer en la exclusión social, como son los jóvenes con formación y que no encuentran trabajo y tienen que acudir a este tipo de financiación como última esperanza debido a que las entidades financieras convencionales no les dan crédito. Por otra parte, el porcentaje de emprendedores sin estudios sigue siendo muy bajo, el 2% en concreto, lo que nos llevaría a pensar que este grupo social prefiere no trabajar por cuenta ajena debido a sus conocimientos profesionales del sector.

No es de extrañar que la gran mayoría de los microcréditos concedidos tengan su **origen** en España, en concreto el 81% de estos se han quedado en nuestro país. A continuación se encontrarían los inmigrantes procedentes de América Latina con una caída del 3% respecto al año anterior, donde ocupaban un 15% del total. Dentro de los microempresarios y microempresarias procedentes de América Latina la gran mayoría provienen de Argentina, Venezuela, Bolivia o Uruguay, y la gran mayoría residen en España desde hace más de cinco años (el 70%).

En cuanto a la **situación laboral** previa antes de la concesión del microcrédito, aquí debemos distinguir entre dos franjas de edad; por una parte, la gran mayoría de las personas mayores de 35 años sí contaba con otro trabajo anterior, sobre todo los autónomos, siendo el 45% del total. En cuanto a los menores de 35 años, es aquí donde encontramos una diferencia significativa. El 38% de los que recibieron un microcrédito durante el año 2013 y eran menores

de 35 años se encontraban en una situación de desempleo, por lo que podemos decir que el dinero recibido para la creación del negocio y su formación les ha servido para conseguir abandonar una situación económica más complicada, al no recibir ingresos.

Además, se observa que el porcentaje de mujeres que se encontraba en situación de **desempleo** previamente es mucho mayor que la de hombres, siendo de un 31% frente a un 17% de hombres.

También es importante contrastar estos datos con los arrojados por el informe GEM. Este informe nos dice que el porcentaje de personas que pusieron un negocio en España cuando se encontraban en paro en el año 2012 fue del 13,3%, una tasa bastante inferior a la que arroja el informe que estamos analizando (el 24%). Esto puede deberse, en parte, a que las personas que acuden a un microcrédito se encuentran en una situación de mayor necesidad y con menor capacidad crediticia.

Hablando de la **experiencia previa**, el 57% de los que recibieron un microcrédito en el año 2013 para emprender un nuevo negocio, nunca antes habían dirigido un negocio, se encontraban ante un gran reto para ellos. El resto, de los que sí habían dirigido un negocio previamente, más del 60% lo habían hecho en el extranjero, dato que nos podría indicar que se trata de gente mayoritariamente inmigrante, y que la cultura emprendedora en España sigue estando por debajo de otros países en el mundo, donde es más común la creación de un negocio para sobrevivir. En esta parte del informe, se trata de analizar con mayor profundidad el rango de edad de los menores de 35 años, ya que interesa saber si tenían alguna formación previa de la gestión empresarial antes de encaminarse en la creación de un negocio. Llama la atención ver como más del 80% de los jóvenes encuestados no tenían ninguna noción básica previa sobre gestión empresarial, y el 79% del conjunto no había puesto nunca en marcha un negocio, lo que nos lleva a pensar que la falta de experiencia y formación en este rango de edad puede haber sido provocada por el sistema educativo existente y una falta de cultura empresarial en España.

Como se ha visto anteriormente en el trabajo, para la obtención de un microcrédito a través de Microbank es necesario tener unas características previas estudiadas. En este caso, en cuanto a la renta no podía superar unos límites establecidos. En el informe, se ve cómo el 64% de los emprendedores no superan los 2.000 euros mensuales, siendo la franja más significativa los comprendidos entre los 1.000 y 1.500 euros mensuales, con un 25% de los encuestados, seguidos de cerca por los que disponen de unos **ingresos mensuales** menores a los 1.000 euros (17%).

Si estudiamos la **situación económica familiar** que atraviesan los beneficiarios de microcréditos tenemos que hacer varios apuntes; En el 37% de los casos, la contribución que el microempresario hace al presupuesto familiar es superior al 75%, lo que nos indica la excesiva dependencia del salario de este para el sustento familiar. Esto también significa que, sin el apoyo de entidades como Microbank, estas familias no podrían sobrevivir económicamente ya que sería prácticamente imposible que formasen un negocio del cual poder obtener esos ingresos.

También, el 58% de los encuestados afirman **llegar a fin de mes** de forma justa, frente a sólo un 15% que afirma llegar de forma holgada con los ingresos que recibe a través de su negocio fomentado por el microcrédito. Aquí también existe una diferencia respecto al rango de edad, ya que el porcentaje de personas que llega justa a fin de mes en los menores de 35 años se incrementa hasta el 62%, pudiendo ser, entre otras cosas, a la falta de experiencia previa tanto empresarial a la hora de gestionar un negocio como laboral.

Por último, en cuanto al endeudamiento de los encuestados, la gran mayoría no han solicitado otro tipo de crédito a otra entidad (76%), mientras que los que sí lo han hecho ha sido también para destinarlo al negocio o a la concesión de una hipoteca.

Hablando ahora de las **razones** por las cuales se decantaron a abrir un negocio nuevo y decidir pedir un microcrédito, aquí existen varias distintas. El 25% de los encuestados afirma que lo hizo por necesidad, ya que en ese momento se encontraba en paro y no encontraba otra solución posible. Otro 25% lo hizo para conseguir ganar mayor autonomía, ya que con el trabajo que tenía anteriormente no podía. También hubo emprendedores que decidieron dejar su trabajo porque vieron una seria oportunidad de negocio (22%).

Después del análisis en mayor profundidad del informe realizado por Microbank sobre el impacto de los microcréditos en el año 2013, en el que se ha ido analizando el perfil del microempresario, es conveniente realizar un breve resumen de lo que hemos ido contando, lo que nos permitirá observar con mayor facilidad el perfil de este.

En definitiva y a grandes rasgos, estas serían las principales características de una persona media que decide invertir en la creación de un nuevo negocio como forma de obtener estabilidad económica y decide pedir un microcrédito a Microbank;

- ↳ Hombre
- ↳ Español
- ↳ Con edad comprendida entre los 35 y los 50 años
- ↳ Con estudios secundarios
- ↳ Con el objetivo de ampliar o modificar su negocio (en el caso de las mujeres sería para la apertura de nuevos negocios)
- ↳ Personas casadas predominan frente a las solteras
- ↳ Se encontraba trabajando como autónomo previamente, pierde su trabajo como consecuencia de la crisis
- ↳ Dificultad de encontrar un trabajo nuevo
- ↳ Nunca habían dirigido un negocio antes
- ↳ Con una renta familiar entre los 1.000 y los 1.500 euros
- ↳ Su sueldo sirve como presupuesto familiar
- ↳ Apertura del negocio debido a que se encontraba en paro

En el caso de los emprendedores menores de 35 años, las características varían en algunos aspectos, siendo estas las siguientes;

- ↳ Hombre
- ↳ Español
- ↳ Soltero
- ↳ En situación de desempleo previo durante más de seis meses
- ↳ Con estudios secundarios y superiores
- ↳ Sin ningún estudio sobre la gestión empresarial previa
- ↳ Nunca ha puesto un negocio
- ↳ Dependen del sueldo del emprendedor para llegar a fin de mes
- ↳ Necesidad de apertura de un nuevo negocio como vía de obtención de ingresos

Como se ha ido viendo, existen semejanzas respecto a los emprendedores pero también diferencias significativas, sobre todo en relación a la formación académica o a la situación laboral previa, así como a la necesidad de creación de un nuevo negocio como forma de obtención de ingresos.

Con todo esto, se puede conocer más en profundidad el tipo de personas que solicitan este tipo de financiación a una entidad como Microbank, cuales son los motivos que les llevan a hacerlo, sus características, condiciones, etc., y vemos como existen otras formas de financiación ajenas a las convencionales que son básicas para todos aquellos que no puedan acceder al sistema de financiación tradicional debido a sus condiciones económicas.

6.1.2. Negocios creados gracias a los microcréditos de Microbank

En este apartado, también analizando el cuestionario que llevaron a cabo todos los emprendedores que en el año 2013 decidieron poner en marcha o ampliar su negocio gracias a la concesión de un microcrédito, podremos ver qué tipos de negocios son los que se llevaron a cabo y sus principales características, después de conocer en mayor profundidad el tipo de emprendedor que solicitó el microcrédito. También mostraremos las diferencias entre los emprendedores menores de 35 años y los mayores de esa edad, y veremos si existen diferencias realmente significativas en cuanto a las actuaciones llevadas a cabo por cada uno de ellos.

El 80% de los encuestados afirman **trabajar** de forma autónoma, frente a los 78% de los emprendedores menores de 35 años. También mencionar que la mayoría de los negocios abiertos cuentan con solo un **propietario** (66%), y los negocios que cuentan con dos suponen el 22%.

Los tipos de **actividad** más habitual cuando se pone en marcha un nuevo negocio son los servicios profesionales (41%), mientras que más del 30% pertenecen al comercio minorista. También gran parte de los encuestado marcaron como sector de actividad la hostelería y restauración (18%), y cabe destacar el crecimiento en el sector de las nuevas tecnologías, que ya ocupa el 3%. En el caso de los menores de 35 años, los porcentajes son muy similares, salvo que en vez de un 3% de los encuestados se dedican a las nuevas tecnologías, aquí aumenta hasta el 5%.

En cuanto al **ámbito de actuación**, el 70% de los nuevos negocios son de ámbito local (barrio o ciudad), mientras que solo un 8% de los negocios se abrieron en otro país.

Hablando sobre el **microcrédito** en sí y la financiación que se ha obtenido, en un 25% de los casos, el microcrédito ha supuesto más del 75% de la inversión, lo que muestra la importancia de este tipo de financiación a la hora de la creación de nuevos negocios, porcentaje que llega hasta el 28% en el caso de los menores de 35 años, pudiendo ser provocado por las mayores dificultades que tienen a la hora de conseguir financiación.

Como muestra el estudio, la gran mayoría de los negocios generan únicamente autoempleo (el 57%) y el 18% solo cuentan con un empleado. Solo un 6% de los empleados cuentan con cinco o más empleados, por lo que se trata de negocios de **tamaño** pequeño que sirven para el sustento familiar y personal.

6.1.3. Funcionamiento de los negocios creados gracias a microcréditos

También es importante conocer si con el paso del tiempo los negocios siguen abiertos o, por el contrario, han tenido que cerrar a pesar de las consecuencias. Se analiza también cual es el funcionamiento de estos negocios.

Es un dato positivo el que observamos en el estudio, ya que más del 73% de los negocios que se abrieron gracias a la concesión de microcréditos continúan **abiertos**, frente al 24% que acabaron cerrando, y solo un 3% se encuentra en una situación de traspaso. Esto nos indica la existencia de continuidad. Un poco menor es la tasa en el caso de los emprendedores menores de 35 años, pasando del 73% al 70%.

En función del **sexo** del emprendedor, podemos decir que los negocios regentados por mujeres tienen más dificultad a la hora de tener éxito, con el 68% de los negocios abiertos frente a los 77% de los hombres, cifras muy similares a los emprendedores menores de 35 años. Con esto, lo que podemos decir, es que tanto la edad como el sexo pueden influenciar a la hora de la permanencia en el tiempo de un negocio.

De todos los negocios que se han **cerrado**, la mayoría de ellos (77%), se debieron a la falta de rentabilidad del negocio.

Otro dato positivo se encuentra en que la gran mayoría de los **receptores** de microcréditos (77%), pudieron hacer frente a la devolución del microcrédito, frente al 72% de los encuestados menores de 35 años, que parece han tenido mayores dificultades.

También existe diferencia significativa entre la creación de un nuevo negocio o la concesión del microcrédito para ampliar un negocio ya existente, teniendo esta mayor probabilidad de éxito.

Como conclusión a estos dos últimos apartados, donde se ha ido desarrollando en profundidad los distintos negocios creados gracias a la financiación otorgada por Microbank a los distintos empresarios, y el funcionamiento de estos en su día a día, haremos un pequeño resumen para que quede más claro todo. En definitiva, lo importante con lo que deberíamos quedarnos a la

hora de analizar este informe, tanto sobre los tipos de negocio como su funcionamiento, es lo que se muestra a continuación detallado;

- ✚ Trabajadores por cuenta autónoma son los que deciden abrir o ampliar el negocio
- ✚ Generalmente, un propietario, en menor medida, dos
- ✚ Servicios profesionales o comercio minorista los sectores más demandados
- ✚ Ámbito local (más concreto ubicado en ciudades)
- ✚ Empresas pequeñas, destinadas al autoempleo
- ✚ Gran importancia del microcrédito a la hora de poder crear/ampliar el negocio
- ✚ Gran mayoría de los beneficiarios pueden devolver el préstamo concedido
- ✚ Mayor facilidad de éxito si se trata de continuar con un negocio ya existente que con la apertura de uno nuevo
- ✚ Mayor dificultad para las mujeres para tratar de mantener un negocio a flote
- ✚ Más del 75% de los negocios continúan abiertos. Los que han cerrado han sido debido a la falta de rentabilidad del negocio

Con todo esto, se ha podido aprender un poquito más todo lo relacionado con los emprendedores que deciden ampliar/abrir un nuevo negocio, y que gracias a los microcréditos concedidos por Microbank lo han hecho posible.

6.2. Crowlending; ¿alternativa para personas necesitadas?

Pero, ahora centrémonos en otro aspecto importante a la hora de conseguir financiación. Hasta ahora, siempre que alguien quería conseguir financiación para cualquier objetivo, debía acudir a las entidades financieras a pedir un préstamo o un crédito. También podían acudir a diferentes empresas oportunistas que ofrecen dinero rápido e instantáneo a cambio de un elevado tipo de interés, o podían acudir como última instancia a amigos y familiares, con la suerte o no de poder recibir el dinero que necesitasen.

Dejando al margen estas dos últimas vías de financiación, es más que conocido que para conseguir cierto poder económico, es necesario acudir a las entidades financieras, y finalmente, ellos decidirán si eres viable o no para poder recibir esa cantidad de dinero. Pero, con el paso del tiempo y más aún con la crisis económica que lleva en nuestro país desde el año 2007, los bancos han decidido cerrar el grifo a muchas familias que necesitan ayudas económicas ya que, económicamente, no son viables para poder hacer frente a la devolución de los préstamos. Como consecuencia de todo esto, los colectivos que hemos estado tratando a lo largo de nuestro trabajo, se han visto obligados a buscar nuevas formas de obtener financiación debido al cierre paulatino de las vías convencionales, y más aún después de que

las cajas de ahorro, las principales entidades que concedían microcréditos a personas con problemas económicos, desapareciesen como consecuencia de la reestructuración bancaria sufrida estos últimos años.

Aparecen pues, nuevas formas de obtener financiación sin necesidad de pasar por los bancos. En este apartado hablaremos sobre el concepto surgido hace apenas unos meses en España conocido como “*crowlending*”, y de cómo, gracias a su existencia, familias con problemas económicos y escasas posibilidades de acceder al crédito convencional han podido salir adelante. O de cómo se han financiado nuevos negocios gracias al apoyo recibido por cientos de personas anónimas a cambio de nada.

Se trata de crédito entre particulares, préstamos entre empresas, prestamos P2P o *crowlending*, que es un tipo de *crowfundig*, y no es más que personas con capacidad de ahorro prestan su dinero a personas que necesitan capital. Suelen ser cantidades pequeñas y de manera frecuente son varias personas, prestadores o prestamistas particulares, las que aportan el dinero para cubrir el importe solicitado por el prestatario.

Se trata de una forma distinta de financiación. Permite encontrar financiación para empresas o para individuales, sin pasar por un banco, una entidad pública o financiera. El *crowlending* (en inglés; crow; multitud; lending; préstamo) pone en contacto, gracias a una plataforma web, a inversores particulares con empresas y personas que necesiten un préstamo, y lo solicitan de esta forma.

Se trata de un sistema que lleva instalado en Reino Unido y en Estados Unidos desde hace más de una década pero que, en nuestro país, todavía no es muy conocido. Pero, ¿cómo funciona realmente esta nueva forma de obtener dinero?, ¿es realmente efectiva y podría sustituir a la banca tradicional?

Efectivamente, no contar con las entidades bancarias simplifica el hecho de pedir y de obtener dinero, pero a cambio, la seguridad podría verse mermada si los agentes no acaban por confiar en este tipo de plataformas virtuales.

Se trata de un proceso sencillo; La persona que necesita el dinero contacta con la empresa de *crowlending*, define el préstamo que quiere y debe facilitar el estado de sus cuentas actuales. Después, es labor de la plataforma verificar y comprobar el estado de las cuentas analizando la solvencia del prestatario y evalúa el posible riesgo que podría existir. Si la plataforma decide aprobar el préstamo, se publica entonces el proyecto para que sean los propios inversores los que decidan invertir o no en el proyecto. En algunas plataformas, como Arboribus o Grow.ly,

el interés que ofrece el prestatario se modifica mediante subastas, y corresponde a los inversores subir o bajar el interés atendiendo al riesgo de la inversión.

A cambio de esta simplificación, la plataforma se lleva una comisión, que dependerá de ciertas condiciones y características en la operación.

A través de esta nueva forma de financiación, el propio prestamista puede conocer de buena manera a donde va a parar su inversión, conociendo al prestatario y sus cuentas anuales, así como el proyecto en el que ha decidido invertir. Además, otra de las razones por las cuales el *crowdfunding* está siendo cada vez más atractivo para los nuevos agentes, es debido a que el tipo de interés fijado desde hace meses por el BCE en el 0,5%, poco tiene que hacer con los intereses que ofrecen estas plataformas, los cuales oscilan entre el 5% y el 15%. Aunque no se debe olvidar que unos intereses elevados siempre llevan consigo unos mayores riesgos.

Pero no todo son buenas noticias para los agentes que decidan buscar financiación a través de este tipo de plataformas. Alrededor del 90% de las peticiones de préstamos en España se rechazan, normalmente por no cumplir con los criterios de solvencia establecidos, lo que nos lleva a preguntarnos si es realmente efectiva esta plataforma para que personas con problemas económicos que no puedan sacar adelante sus negocios puedan acceder al crédito a través de ellas.

Dicho esto, es normal que las tasas de morosidad en estos nuevos negocios esté en torno al 0% y el 4% en la mayoría de los casos, debido a que son muy pocos los proyectos que salen a la luz gracias a la única financiación del *crowdfunding*. Con todo esto, son cifras muy alejadas a las publicadas por el Banco de España en cuanto a la tasa de morosidad de las pymes en España, que ronda el 28%. No obstante, la escasa morosidad también puede deberse a la juventud de estas plataformas, ya que la mayoría de estas no tiene más de un año de vida.

Con todo esto, es importante empezar a pensar si debiese existir una legislación y un control sobre todas estas plataformas que surgen a consecuencia del cambio y podrían provocar un descontrol mayor si no se controlan.

Antes de meternos de lleno en las principales plataformas que actúan en nuestro país es importante saber distinguir entre las distintas nomenclaturas utilizadas para referirse a los tipos de préstamos concedidos entre particulares, empresas, etc.

Si se trata de préstamos de particulares a empresas estamos hablando de P2C.

Si por el contrario, sólo tramitan préstamos entre particulares, en este caso es P2P

En España, existen una serie de empresas de *crowlending* que se reparten el mercado naciente a día de hoy, y son las siguientes;

Gráfico 6.2.1. Empresas de crowlending en España



Bondora	Circulantis	Receptum
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Tramita préstamos entre particulares	<input type="checkbox"/> Préstamos de particulares a empresas	<input type="checkbox"/> Entre particulares, pero con garantía hipotecaria
<input type="checkbox"/> Año de fundación: 2014	<input type="checkbox"/> Año de fundación: 2014	<input type="checkbox"/> Año de fundación: 2011
<input type="checkbox"/> Proyectos financiados: -	<input type="checkbox"/> Proyectos financiados: 71	<input type="checkbox"/> Proyectos financiados: 24 en 2014
	<input type="checkbox"/> Cantidad financiada: 403.000	<input type="checkbox"/> Cantidad financiada: 3.000.000
	<input type="checkbox"/> Nº de inversores: 300	<input type="checkbox"/> Nº de inversores: 250

Fuente; 20 minutos. Elaboración propia

Comunitae

Después de esta introducción donde se muestran las principales plataformas de *crowlending* que actúan en España, considero importante hacer hincapié en la más conocida en nuestro país y que mayor volumen de operaciones lleva desde su creación en 2008.

A través de su plataforma de financiación participativa, son los propios inversores los que pueden participar en la financiación de activo circulante para determinadas compañías, o en operaciones de consumo para particulares, sin la necesidad de intermediarios, puedo obtener así rentabilidades que hasta hoy solo eran posibles para entidades financieras o institucionales.

Antes comentábamos el peligroso impacto que podrían tener todas estas nuevas formas de financiación en el caso de no estar reguladas por ningún organismo autorizado. Pues bien, a día de hoy, están trámite parlamentario la Ley de Financiación que permitirá regular, entre otros, el funcionamiento de este nuevo modelo. A partir de la aprobación de esta ley, Comunitae estará supervisada por la CNMV. Pero, ¿cómo funciona realmente la plataforma de *crowlending* más conocida en España?

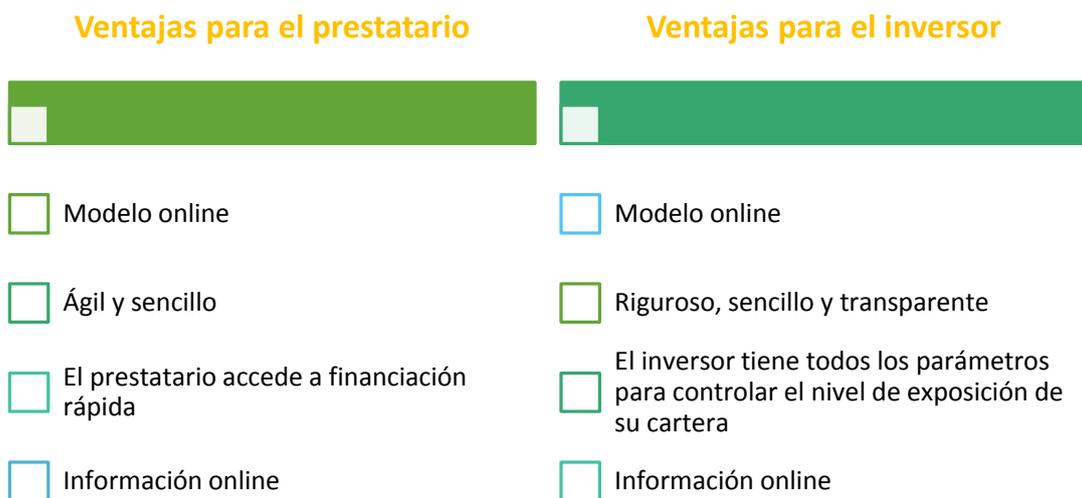
A través de la plataforma participativa, se puede colocar el dinero en préstamos a empresas o a particulares que lo soliciten y que necesiten financiación. Todo el proceso se lleva a cabo de forma online, de manera sencilla, transparente y sin intermediarios. En el siguiente gráfico que mostramos a continuación se explica mejor la forma de actuación de esta plataforma, tanto desde el punto de vista del inversor como desde el punto de vista de que recibe la financiación.

Gráfico 6.2.2. Funcionamiento



Fuente; Comunitae. Elaboración propia

Gráfico 6.2.3. Ventajas



Fuente; Comunitae. Elaboración propia

Una vez los inversores han cubierto la operación a financiar, ésta es formalizada y en Comunitae se realiza lo siguiente:

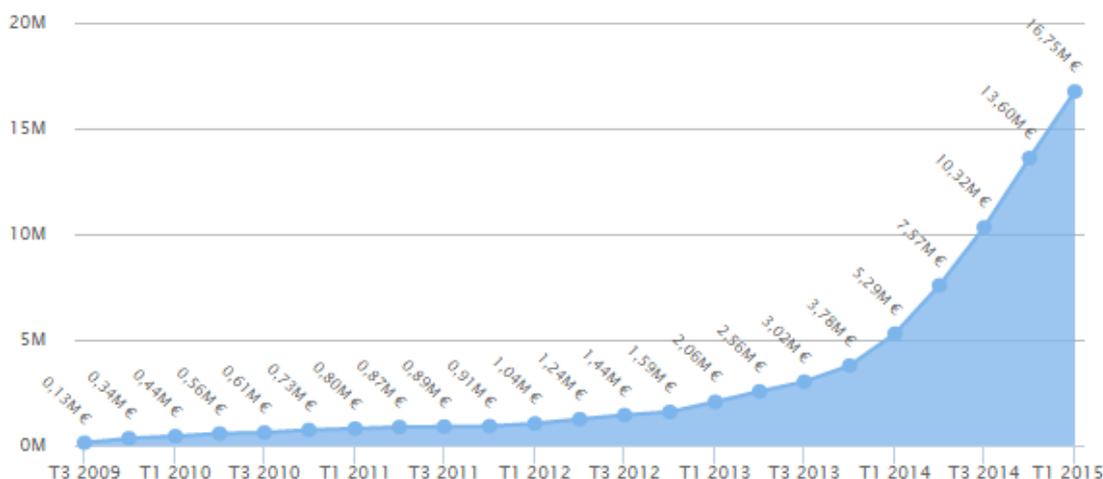
- 👉 Se encargan de la gestión de cobros a los prestatarios
- 👉 Realizan pagos al inversor
- 👉 Ofrecen información detallada a ambas partes de sus préstamos o de su cartera de inversión
- 👉 En caso de impago, gestiona en recobro

En el caso de que la plataforma quebrase, todos los préstamos formalizados continuarían vigentes. Además, el proceso de cobros y pagos serían trasladados a un administrador externo, y sería posible retirar en cualquier momento de la cuenta virtual Comunitae el dinero que todavía no se ha invertido, por lo que el riesgo es mínimo.

Además de la financiación a empresas y particulares, es posible solicitar préstamos sin pasar por el banco, o realizar confirming (pago directo a los proveedores de tu negocio), así como conseguir liquidez de forma inmediata gracias al descuento de pagarés ofrecido por Comunitae. Estas y otras alternativas son las que puedes encontrar acudiendo a plataformas como esta, donde se trata de simplificar la actuación llevada a cabo por entidades financieras y conseguir que la financiación sea vista desde otra perspectiva, donde prestamistas y emprendedores puedan trabajar juntos con unos objetivos comunes.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución, desde el primer trimestre de 2009, del importe total de la financiación que ha llevado a cabo Comunitae. Como se puede observar, se ha visto incrementado duramente desde el año 2012.

Gráfico 6.2.3. Importe financiado acumulado



Fuente; Comunitae¹³

Este resumen ha servido para conocer un poco más a fondo el funcionamiento de Comunitae en España y de cómo mediante fuentes de financiación alternativas a las tradicionales es posible conseguir financiación para la creación de nuevos negocios, ampliar los ya existentes o para conseguir préstamos para particulares.

¹³ www.comunitae.com

7. Nuevos retos para futuros emprendedores y personas en riesgo de exclusión social.

7.1. La crisis económica nos afecta a todos

Con todo lo mencionado anteriormente, se puede explicar más en profundidad el último bloque de nuestro trabajo. Como ya sabemos, a raíz de la crisis financiera que comenzó en nuestro país en 2008, ha ido incrementándose la población que necesita financiar sus necesidades de una forma alternativa a la ofrecida por las entidades financieras convencionales, debido a que estas últimas han cerrado el grifo a aquellas personas que no consideraba viables y podrían provocarle pérdidas irreparables en su estructura de negocio. Con todo esto, cada vez son más las personas que acuden a nuevas formas de financiación como ya hemos ido explicando a lo largo de todo este trabajo. Desde alternativas a la banca tradicional como el crowdfunding, a la concesión de microcréditos para personas que se encuentran en riesgo de exclusión social y no tienen otra alternativa de financiación.

Como se ha visto en los apartados anteriores, surge en España un nuevo colectivo que corre el peligro de caer en la exclusión social debido a la fuerte crisis económica que estamos sufriendo. Se trata de los miles de jóvenes con o sin formación que no encuentran trabajo una vez finalizados sus estudios medios o superiores y que, lamentablemente, deben emigrar hacia otros países como Reino Unido, Alemania o Italia en busca de un trabajo y una vida mejor. Desde que comenzara en 2007 la situación en la que nos encontramos, casi un millón de jóvenes con formación ha tenido que emigrar a otros países, donde realizan trabajos en los que superan la cualificación ya que la mayoría tiene estudios superiores y están trabajando en el sector de la hostelería o restauración.

No obstante, para todos aquellos jóvenes que deciden permanecer en España y seguir formándose para, más tarde, empezar su carrera profesional aquí, no se encuentran con una situación nada fácil. Atrás quedaron años donde los sueldos mínimos para un recién licenciado superaban los mil euros, o donde la jornada laboral media de un joven en prácticas no superaba las ocho horas diarias. Con motivo de la crisis económica y de la disminución de las ventas en prácticamente todos los sectores, las compañías se han visto obligadas a reducir costes si no querían llegar a una situación de cierre de sus negocios. Es por eso que los salarios se han visto reducidos drásticamente, afectando sobre todo a los jóvenes con menor experiencia. Con todo esto y la creciente subida de tasas para los hogares, combustibles para los coches y subidas en los impuestos por parte de Estado español, se hace casi imposible que

con un suelo mínimo las familias puedan llegar holgadamente a fin de mes. Esto se agrava si en una familia de, por ejemplo, cuatro miembros, dos personas en edad de trabajar y dos niños, uno de los sustentos de la familia pierde su trabajo, y deben depender de la otra persona y del subsidio de desempleo. El paro se ha visto incrementado en los últimos años hasta llegar a superar los 6 millones en el año 2013, record histórico en España. Todo esto nos ha llevado a que, como hemos mencionado, miles de familias y de personas no puedan llegar a fin de mes, no puedan pagar sus facturas, ni puedan alimentar ni vestir a sus hijos de forma decente y saludable. Miles de personas han perdido sus trabajos, provocando que familiares o amigos tengan que ayudarles para no acabar viviendo debajo de un puente de su ciudad.

Con todo esto, el caso de los jóvenes y de las personas mayores de 50 años que han perdido su trabajo durante esta crisis es especialmente grave, debido a la dificultad que tendrán en el futuro de encontrar uno nuevo, debido al exceso de demanda que existe a día de hoy prácticamente para cualquier empleo.

A la reducción de los salarios, el incremento de los impuestos y el incremento de los precios en los productos básicos que llevamos sufriendo unos años, hay que incluir que, debido a la reestructuración económica que están sufriendo las entidades bancarias desde el año 2011, cuando uno de los bancos españoles más importantes y solventes tuvo que ser nacionalizado, las entidades financieras en España han tenido que cortar el suministro de concesión de préstamos y créditos a familias y pequeñas empresas debido a que primero tenían que sanearse ellas mismas para poder sobrevivir, como mandaban los altas esferas procedentes de la Unión Europea. Con todo esto, se hace casi imposible que un pequeño negocio pueda recibir un préstamo para comprar una nueva máquina imprescindible para continuar el negocio, o que una familia pueda recibir un crédito para pagar parte de la hipoteca a 20 años que tiene firmada con el banco desde hace unos años.

A pesar de todo, hay quien ha decidido apostar por su idea de negocio y ha decidido empezar la aventura de crear un nuevo negocio. También existen jóvenes emprendedores con una idea en la cabeza que quieren hacerla realidad pero que necesitan una forma de financiar su proyecto. Para esto último se han creado diversos instrumentos y herramientas, como son las aceleradoras de empresas. Se trata de empresas que ayudan a otras empresas en su fase inicial. Un buen ejemplo de ellas es *Wayra*, una aceleradora de nuevos negocios perteneciente a Telefónica, que analizaremos más en profundidad durante las siguientes páginas de nuestro trabajo.

7.2. Wayra, aceleradora de proyectos

Se trata de un proyecto que nace en 2011 de la mano de Telefónica cuya misión es facilitar el desarrollo de la idea de negocio de jóvenes emprendedores y, en una fase posterior, poder poner en contacto a estos con futuros inversores que pudiesen estar interesados. Son proyectos tecnológicos por lo que para poder acceder a esta financiación y ayuda es necesario contar con una idea de negocio relacionado con la tecnología.

La aceleradora de startups de Telefónica ha acelerado más de 340 empresas tecnológicas desde su nacimiento en Europa y Latinoamérica, siendo más de 14 los millones destinados a financiar parte de estos proyectos, mientras que la inversión de terceros (fondos públicos, privados e inversores ángeles), superan los 43 millones.

Wayra tiene presencia en 12 países (España, Alemania, Reino Unido, Irlanda, Republica Checa, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela) y ha recibido más de 20.000 propuestas de nuevos negocios digitales. El crecimiento que ha experimentado esta aceleradora de startups desde su creación ha sido vertiginoso y muy llamativo: en 2011 se aceleraron 64 empresas, en 2012 creció la cifra hasta 111 y en 2013 122. Durante este tiempo, Telefónica ha invertido en 294 empresas que considera serán todo un éxito debido al modelo de negocio e ideas de sus fundadores, lo que supone más de 18 millones de euros. Además de conseguir rentabilizar la inversión que Telefónica hace en estos emprendedores y en sus nuevas ideas, cuenta con otro aspecto conocido por el ex CEO de Wayra, Gonzalo Martín Villa, como "rentabilidad social"; Trata de impulsar las mejores ideas y de no frenar el talento de los jóvenes.

Se trata de una forma diferente por la cual los afortunados que puedan contar con el apoyo de Wayra para el desarrollo de su idea tienen todo a su favor para triunfar. Aparte de conseguir financiación para llevar a cabo su proyecto, disponen de las instalaciones necesarias para comenzar a trabajar en sus proyectos y la ayuda en todo momento de profesionales especializados que harán que la experiencia sea más fácil y llevadera.

Es una forma diferente para conseguir lanzar un proyecto gracias a la ayuda de una de las compañías de telecomunicaciones más importantes del mundo, Telefónica.

A datos actuales de 2015, el número de startups aceleradas por Wayra han sido más de 340 entre los 12 países en los que opera.

Algunos de los principales datos que podemos contar a día de hoy de la aceleradora de proyectos en España son los que mostramos a continuación en el siguiente gráfico:

Gráfico 7.2.1. Wayra España en cifras



Fuente: wayra.co Elaboración propia

Con todo esto, considero importante este sub apartado para mi trabajo ya que nos acerca un poco más hacia nuevas formas de conseguir ese impulso necesario que necesitan algunas personas para llevar a cabo sus proyectos en un futuro y no disponen de las capacidades y financiación necesaria para conseguirlo y gracias a plataformas como Wayra es posible.

No se trata únicamente de conseguir financiación para promover un proyecto o un negocio cualquiera, sino que va más allá, impulsando el talento de los afortunados que pueden contar con ese tipo de apoyo, así como formación adicional para el desarrollo del proyecto, instalaciones de última generación donde trabajar y ayuda de profesionales del sector.

Se trata de una forma distinta para que jóvenes emprendedores en el sector de la tecnología puedan llevar a cabo los proyectos pensados por ellos mismos y financiados por Telefónica, no solo con el objetivo de conseguir una rentabilidad extra, sino para tratar de ayudar a los cientos de jóvenes con ideas válidas a llevar a cabo sus proyectos en España.

7.3. Momentum, un ecosistema de apoyo al emprendimiento social

En este caso, es una de las entidades bancarias españolas más importantes la que, a través de la organización Momentum, ayuda a poner en marcha proyectos sociales a través de la formación, asesoramiento y financiación que les aporta.

Desde su aparición en 2011, son muchos los proyectos apoyados con un total de más de 900 puestos de trabajo creados, alcanzando la cifra del millón de beneficiarios y más de 8 millones de euros invertidos a través de Momentum Social Investment, una herramienta de inversión dirigida a financiar, mediante préstamos personalizados los planes de desarrollo de nuevos emprendedores.

El objetivo de esta herramienta es garantizar el crecimiento de las empresas a las que apoya e incrementar su impacto social. Apoya a personas que son capaces de detectar un problema social y deciden buscar una solución a través de una iniciativa empresarial.

Se trata de emprendedores sociales, que reúnen las siguientes características:

- ✦ Impacto social relevante, sostenible e innovador.
- ✦ Al menos dos años en operación
- ✦ Mínimo de dos empleados
- ✦ 100.000 euros de ingresos anuales
- ✦ Máximo un 49% de ingresos provenientes de donaciones y/o subvenciones
- ✦ Actividad de impacto en España

Pero, una vez explicado el funcionamiento de *Momentum*, ¿cuál es el resultado final para un emprendedor que resulte seleccionado para recibir este tipo de ayuda?

- ✦ Lo primero que recibe es ayuda para la elaboración de un Plan de desarrollo para cada emprendimiento social seleccionado
- ✦ Apoyo en el acceso a financiación adecuada para cada emprendimiento
- ✦ Generación de conocimientos sobre el sector del emprendimiento social
- ✦ Impulso del ecosistema del emprendimiento social
- ✦ Aumento de la visibilidad de los emprendimientos sociales participantes

7.4. Fundación Ashoka

Se trata de la mayor red internacional de Emprendedores Sociales. Es una organización independiente y sin ánimo de lucro que apuesta por la innovación y el emprendimiento social, ayudando así a la construcción de una sociedad en la que los partícipes sean actores de cambios, o changemakers. En actualidad, *Ashoka* actúa en 84 países y apoya a más de 3.000 emprendedores sociales. En España en concreto, 26 nuevos proyectos han salido a la luz gracias a su apoyo.

Apuesta por un mundo lleno de cambios, en el que la sociedad se vea con capacidad de actuar para poder mejorar su entorno y cambiar el mundo.

Actúa en tres niveles fundamentales: apoyando a emprendedores sociales innovadores, al emprendimiento en red y a la construcción de un ecosistema de emprendimiento social para tratar de resolver los problemas en la sociedad.

Un mundo en el que todas las personas se sientan con la capacidad, el apoyo y la libertad de actuar para mejorar su entorno y ofrecer respuestas a los problemas sociales más urgentes. *Todo el mundo puede cambiar el mundo. Todos podemos ser Changemakers.*

Ashoka apuesta por la construcción de un ecosistema para el emprendimiento social que sea profesional y competitivo. Un ecosistema que integre a la ciudadanía y a las instituciones públicas y privadas para liderar la innovación y el cambio social.

Ashoka es diferente al resto de fundaciones que dan servicio a nuevos emprendedores aportando financiación y su colaboración con los proyectos; apoya a personas en concreto, no a proyectos, no trabaja en industrias determinadas o concretas, y poco a poco va trazando un ecosistema entre negocio y sociedad.

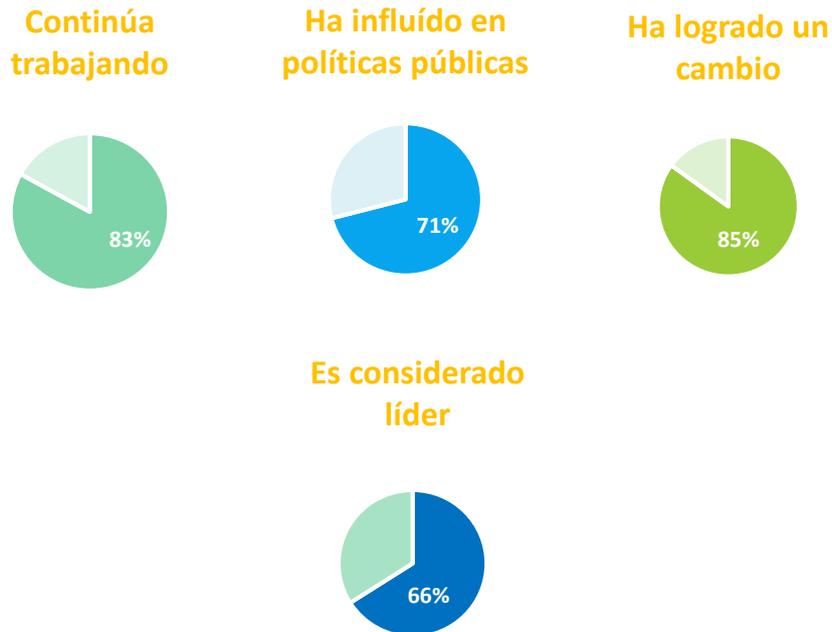
“Los emprendedores sociales no se conforman con solo dar un pescado, o enseñar a pescar. Ellos no descansarán hasta que hayan revolucionado la industria de la pesca”. (Drayton s.f.)

La frase, dicha por el director ejecutivo y fundador de *Ashoka*, Bill Drayton, refleja lo que *Ashoka* trata de representar en la sociedad actual. Una visión distinta y revolucionaria con la que ayudar a jóvenes emprendedores a lanzar proyectos y estar en sintonía con una sociedad cambiante.

Ashoka en cifras

Durante los últimos años, la fundación ha destinado parte de su tiempo y recursos en encuestar a los últimos emprendedores sociales de los últimos 5 y 10 años, de más de 42 países distintos. Un total de 217 miembros encuestados y estos son algunos de los datos más significativos:

Gráfico 7.4.1. Ashoka en cifras



Fuente: Spain Ashoka. Elaboración propia

Además, en los últimos cinco años de actuación de la fundación, ha conseguido reinserir en la sociedad a 54% de las personas tratadas y que se encontraban en riesgo de exclusión social y más del 75% ha considerado indispensable la labor que ha hecho Ashoka con sus proyectos y su trabajo para poder seguir adelante y lograr los objetivos establecidos, cambiando su forma de actuación y acercándose a las perspectivas y valores de la fundación.

En España, *Ashoka* cuenta con 26 emprendedores sociales que trabajan en distintos ámbitos; Salud, medio ambiente, educación, derechos humanos y desarrollo económico.

Se trata de personas innovadoras con ganas de cambiar el mundo. Buscan emprendedores sociales con ganas de cambiar el mundo a través de sus proyectos innovadores.

Después de conocer un poco mejor cómo actúa la fundación, se añade así otro ejemplo más de cómo distintas asociaciones, fundaciones y/o compañías pueden ayudar a sacar a la luz un proyecto innovador y creativo sin la necesidad de pasar como primera opción por las entidades bancarias tradicionales, ya que se trata de organizaciones que ayudan no solo con la financiación de estos proyectos y de las personas que lo llevan a cabo, sino que aportan soluciones, trabajo y formación para que el proyecto sea viable por más tiempo y con mejores resultados.

Con todo esto, se ve que organizaciones como *Wayra*, *Ashoka* o *Momentum*, son solo tres ejemplos de los cientos que existen a día de hoy en España para poder ayudar a los nuevos emprendedores a crear sus propios proyectos y que estos vean la luz. No obstante, en la mayoría de los casos, todos estos nuevos negocios o proyectos que son financiación por estas organizaciones no consiguen la totalidad de la financiación, por lo que es imprescindible disponer de una fuente alternativa, y en la gran mayoría de los casos suelen ser las entidades bancarias las principales entidades a las que los emprendedores acuden como alternativa. Aunque, con otras formas de financiación como el *crowlending* o el *crowdfunding*, o incluso los microcréditos, cada vez son más los usuarios que migran hacia estas nuevas formas de financiación debido a la imposibilidad de acceder a un crédito convencional o, simplemente por voluntad propia.

7.5. Banca ética; el caso de Triodos Bank

Para finalizar este trabajo, en el que se ha desarrollado en profundidad diferentes formas de financiación alternativa a la banca tradicional, es importante dedicar unas líneas a otro tipo de banca, cada vez más habitual y demandada por los consumidores, con unos principios y objetivos diferentes a los que es habitual observar en la sociedad, y en particular en las instituciones financieras.

Se trata de la denominada banca ética, o banca social, cuyo principal objetivo no es el de conseguir un máximo beneficio basado en la especulación, o en la obtención de elevadas rentabilidades, sino que apuesta por un modelo de negocio distinto, invirtiendo en la economía real. Nace en los años 60 con el objetivo de promover un uso responsable y sostenible del dinero. Es por eso por lo que las entidades invierten únicamente en iniciativas y empresas que aportan valor añadido a la sociedad y al medio ambiente.

En España, la compañía más conocida es el banco *Triodos Bank*, un banco que apuesta por la sostenibilidad y por la ayuda al medio ambiente y a la sociedad, y que transmite transparencia y credibilidad. Nace en 1980 en Holanda, y años después tiene sucursales repartidas por todo el mundo.

Invirtiendo el dinero de los participantes en este tipo de banca, ellos mismos saben con total seguridad a dónde van a parar sus ahorros y su dinero, en qué negocios está siendo invertido o dónde está siendo mandado con total transparencia.

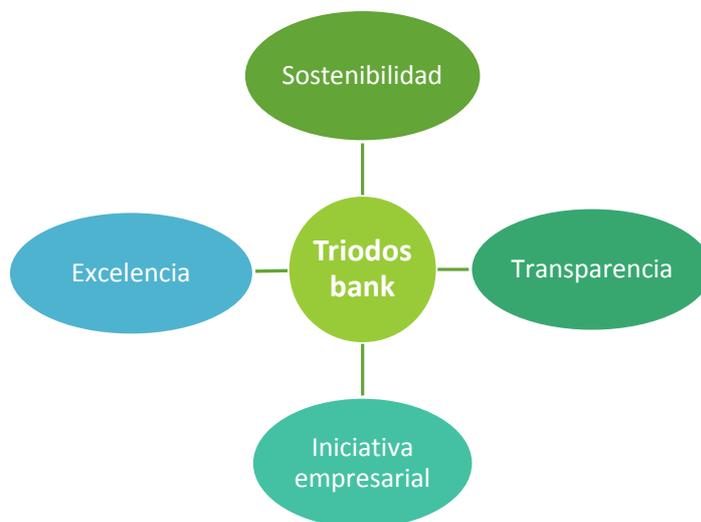
Además, este tipo de banca apoya las actividades sociales financiando proyectos y empresas de los sectores medioambiental, social y cultural que, además de ser viable, aportan un valor añadido a la sociedad y al medio ambiente.

En *Triodos Bank* se pone en relación a ahorradores o inversores de todo mundo que quieren que su dinero contribuya a un mundo mejor, con empresas que con su negocio o su actividad lo hacen posible, pero, ¿cómo? Siendo transparentes, financiando a empresas que crean valor añadido para la sociedad y a través de productos y servicios bancarios que facilitan un uso responsable del dinero.

Triodos Bank desarrolla un modelo de negocio diferente al resto de los bancos, basado en los valores. Se basa en la convicción de que la actividad económica puede y debe estar al servicio de un cambio positivo para la sociedad, el medio ambiente y la cultura. Por eso busca el equilibrio entre la calidad de vida de las personas, el cuidado del planeta y el propio beneficio económico. Es lo que se conoce en inglés como las 3p (*People, Planet and Profit*).

Los principales valores con los que cuenta *Triodos Bank* son los siguientes;

Gráfico 7.5.1. Valores de *Triodos Bank*



Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia.

Es por todo lo que se ha contado anteriormente por lo que, tanto los directivos de *Triodos* como todos los miembros de la organización repartidos por todo el mundo comparten los valores y la misión de la compañía. Además, otra de las principales distinciones respecto a la banca tradicional radica en los salarios de sus trabajadores; mientras que en la banca tradicional existen sueldos desorbitados para sus principales directivos, en el caso de *Triodos Bank*, la relación entre el salario más alto y más bajo durante el año 2013 fue de 9,4, lo que nos lleva a pensar que es en esta entidad donde existen unos sueldos acordes con su trabajo y responsabilidad pero sin ser excesivos, algo que a día de hoy es difícil de ver en cualquier otro tipo de compañía de gran tamaño.

Se pueden apreciar claras diferencias entre los distintos modelos de negocio de una entidad financiera simplemente leyendo este breve informe sobre la banca ética, y más en concreto sobre el caso de *Triodos Bank*, que nos hace pensar si verdaderamente, sueldos, comisiones o rentabilidades tan elevadas son propias de los grandes bancos o si por el contrario existe la posibilidad de un cambio hacia la mejora de la sociedad desde dentro de las entidades financieras.

En España, *Triodos Bank* ha crecido un 15% respecto al año 2014, concediendo un 35% más de nuevos préstamos en 2014. Los depósitos de clientes son más de 1.420 millones de euros, incrementándose estos clientes en un 17%, llegando a los 177.000.

Debido a la crisis financiera muchos clientes han decidido volverse más cautos y responsables a la hora de conceder sus ahorros a las entidades financieras. Esto ha ayudado a que el banco incremente sus clientes debido a su política de transparencia y responsabilidad social. Entre los negocios donde se ha producido un mayor nivel de inversión cabe destacar la agricultura ecológica y la construcción sostenible.

A nivel mundial, el número de clientes con los que cuenta esta entidad financiera supera los 530.000, y algunos de sus números más significativos se muestran a continuación; Una rentabilidad financiera (ROE) de un 4,4%, superior a la del año anterior.

Además de conceder préstamos a empresas y negocios de ámbito cultural, social y medioambiental, en el año 2014 se incrementaron la concesión de hipotecas sostenibles en Holanda, Bélgica y España. Se trata de una hipoteca diferente, es la primera en el mercado que tiene en cuenta la calificación energética de las viviendas, de forma que las viviendas más eficientes obtienen un tipo de interés menor. En esta tabla se observan las principales cifras de *Triodos Bank*.

Tabla 7.5.1. Principales cifras de *Triodos Bank*

	2010	2011	2012	2013	2014
Nº de titulares	16.991	26.876	31.304	32.591	32.591
Depósitos de clientes	3.039	4.594	5.650	6.289	6.289
Nº de cuentas	278.289	454.927	556.146	628.321	628.381
Créditos	2.128	3.285	3.545	4.266	4.266
Nº de créditos	17.283	24.082	29.620	36.320	36.320

Fuente: *Triodos*¹⁴Bank. Elaboración propia

Con todo esto, queda más claro que se trata de un banco con una perspectiva diferente al resto de las entidades bancarias, y que es firme candidato a postularse como uno de los principales herederos de los microcréditos tras la desaparición de las cajas de ahorro, fomentando un tipo de financiación diferente y alternativa a la tradicional.

¹⁴ <https://www.triodos.es/es/conozca-triodos-bank/informacion-corporativa/cifras/>

8. Conclusiones

A lo largo de este trabajo, se ha hecho un extenso recorrido sobre los principales aspectos importantes que se tenían previsto tratar; Desde la aparición del microcrédito en España para las personas en riesgo de exclusión social, pasando por su evolución como consecuencia de la fuerte reestructuración económica sufrida en España durante los años 2010 y 2011, hasta su posterior eliminación tras la desaparición de las cajas de ahorro españolas. Ocurría entonces que cientos de personas en riesgo de exclusión social, o con unos niveles económicos bajos o muy bajos, perdían la única ayuda que tenían para sobrevivir al dejar de recibir estos productos. A su vez, como consecuencia de la grave crisis que comenzó en España en el año 2008, aparecen nuevos colectivos, como son los nuevos excluidos sociales como consecuencia de la crisis, o los denominados *working poor*. Desaparece el concepto de microcrédito como tal, pero aparecen nuevos productos financieros que se convierten en imprescindibles para personas con rentas bajas que no pueden acceder al crédito de manera tradicional. Asociaciones como Microbank, la fundación Ashoka o aceleradoras de empresas como *Wayra* o *Momentum* son algunas de las entidades con las que estos colectivos cuentan a la hora de poder sacar un proyecto adelante, o crear un nuevo negocio. El denominado *crowdfunding* ha ayudado a cientos de personas a poder financiar sus proyectos dentro de España sin la necesidad de acudir a los bancos. Se trata de nuevas formas de financiación alternativas que surgen como consecuencia de los grandes cambios que se están produciendo en todo el mundo desde hace ya más de 10 años.

Grandes cambios que vienen acompañados de grandes movimientos sociales. El índice de pobreza en nuestro país aumenta con el paso de los meses, y es necesario un cambio significativo para poder frenar este crecimiento. Como se explica a lo largo de este trabajo, son muchas las asociaciones y fundaciones que apoyan nuevos proyectos sociales de la mano de emprendedores que no disponen de la financiación necesaria para poder montar un nuevo negocio y que, gracias a estas vías, consiguen sacar adelante un proyecto que sin su ayuda sería casi imposible.

Aun así, todavía existen en España cientos de personas que no disponen de los recursos necesarios para optar a este tipo de financiación y que se ven obligadas a abandonar sus hogares o a malvivir debido a la crisis económica que atravesamos. Como última conclusión, no nos queda sino preguntarnos cuáles son las opciones que podría tener una persona sin recursos económicos suficientes para poder subsistir de manera decente en nuestro país, y qué tipo de ayudas podrían garantizar una vida digna a todas estas personas.

Sin duda es un tema en el que todavía queda mucho por hacer pero que, gracias a las distintas asociaciones que se han ido mencionando, se puede ver cómo cada vez está más cerca el momento en el que la mayoría de la población pueda acceder a una forma de financiación para poder llevar una vida digna en España, independientemente de la raza, sexo o edad.

No se puede finalizar un trabajo de estas características sin hacer mención a la banca ética, y más concreto al caso de *Triodos Bank*, cuya principal misión es cambiar el concepto que se tiene estipulado en la sociedad sobre los objetivos de la banca y que, con sus actuaciones y acciones está revolucionando el concepto de banca, al introducir alternativas más sociales en este sector, y mostrando que es posible una unión entre beneficio, rentabilidad, bienestar social y medioambiental para conseguir unos objetivos comunes.

Después de conocer más a fondo el funcionamiento y actuación de estas compañías y asociaciones, queda en evidencia la clara diferencia que existe con la banca tradicional, y como ésta última no facilita el acceso al crédito a personas que se encuentran en riesgo de exclusión social, provocando que no dispongan de alternativas suficientes para poder subsistir. Por lo tanto, la actuación de productos financieros como los microcréditos, o de las nuevas formas de financiación, se han convertido en productos imprescindibles para estos colectivos, llegando a ser hoy en día la única vía de financiación para poder llevar a cabo los proyectos y negocios planteados.

Por último, como cierre a este trabajo y aportación personal, considero imprescindible un cambio de mentalidad en la sociedad en la que vivimos para que la banca y financiación alternativa vayan haciéndose hueco y compitiendo con la banca tradicional para conseguir una mayor justicia social.

9. Referencias

- Calderón, Maricruz Lacalle. «LOS MICROCRÉDITOS: UN NUEVO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN PARA LUCHAR CONTRA LA POBREZA.» Tesis doctoral, s.f.
- Drayton, Bily. «Director ejecutivo de Ashoka .» s.f.
- ESADE, Instituto de Innovación Social de. «INFORME SOBRE EL IMPACTO.» Informe, Madrid, 2013.
- EUROSTAT. 2014. (último acceso: JUNIO de 2015).
- Gil, Carlos Gómez. «El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo.» *Cuadernos Bakeaz*, 2006: Cuaderno 76.
- González, Juan Carlos. *attac*. Abril de 2014. (último acceso: Junio de 2015).
- KPMG. «Impacto Social de BBVA en España.» 2014.
- Lavezzolo, Sebastian. «Españoles, las cajas han muerto.» *eldiario.es*, 2012: 1.
- «Línea ICO-Microcréditos 2005.» 2005.
- Lofish, Bravo. *Libro blanco del microcrédito*. Madrid: FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS (FUNCAS), 2005.
- Maljesini, Graciela. *Dossier Pobreza de EAPN España*. EAPN España, 2014.
- Maricruz Lacalle-Calderón, Silvia Rico Garrido. «Las microfinanzas en España: Impacto y recomendaciones a futuro.» Cumbre mundial del microcrédito, Valladolid, 2011.
- Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad. *Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social en el Reino de España 2013-2016*. Madrid: MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD, 2014.
- Nieto, Begoña Gutierrez. «Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales.» Zaragoza, 2005.
- Nieto, Begoña Gutierrez. «Microcrédito y desarrollo local.» Acciones e investigaciones sociales, Zaragoza, 2003.
- Olmo, Begoña Torre. *GUÍA SOBRE MICROCRÉDITOS*. Cantabria: Universidad de Cantabria, 2012.

Serrano, Salvador ClimenT. «La caída de las cajas de ahorros españolas. Cuestión de rentabilidad, tamaño y estructura de propiedad.» Estudio de economía aplicada, Valencia, 2012.

Suero, María Esperanza Rodríguez. «TRABAJAR PARA “INFRAVIVIR”: “LA REEMERGENCIA DE UN VIEJO PROBLEMA. LOS TRABAJADORES POBRES EN ESPAÑA”.» Tenerife, 2013.

Zalakain, Joseba. «Nuevas herramientas de financiación para el tercer sector.» s.f.

10. Tabla de contenidos; Ilustraciones

Gráfico 3.3.1. Características principales.....	16
Gráfico 3.3.2. Tiempo medio para la concesión de un microcrédito	17
Gráfico 3.3.3. Evolución de la concesión de microcréditos	18
Gráfico 3.5.2.1. Principales programas de microcréditos en España	22
Gráfico 3.5.2.2. Características de los microcréditos Caja Granada (2002-2007)	23
Gráfico 4.1.1. Colectivos receptores de microcréditos en España (año 2006).....	30
Gráfico 4.1.2. Microcréditos otorgados por las cajas de Ahorro, por tipo de beneficiario (2003)	31
Gráfico 5.2.1. Evolución tasa de paro en España.....	35
Gráfico 6.1.1. Modelo de negocio MicroBank	41
Gráfico 6.2.1. Empresas de crowlending en España.....	54
Gráfico 6.2.2. Funcionamiento	56
Gráfico 6.2.3. Ventajas.....	56
Gráfico 6.2.3. Importe financiado acumulado	57
Gráfico 7.2.1. Wayra España en cifras	62
Gráfico 7.4.1. Ashoka en cifras	65
Gráfico 7.5.1. Valores de <i>Triodos Bank</i>	68

11. Tabla de contenidos; Tablas

Tabla 3.3.1. Misión de las IMF en función del valor medio del microcrédito, 2007	16
Tabla 3.3.2. Concesión de microcréditos en España	19
Tabla 3.5.1.1. Características de la Línea de MC del ICO	20
Tabla 3.5.2.1. Características de los programas de MC por las cajas de ahorro	21
Tabla 4.1.1. Evolución tasa pobreza en mujeres	28
Tabla 4.1.2. Evolución de mayores de 65 años en España	28
Tabla 4.1.3. Evolución población entre 45 y 65 años	29
Tabla 5.2.1. Datos AROPE	38
Tabla 5.2.2. Datos AROPE segmentados.....	38
Tabla 6.1.1. Características generales del microcrédito financiero.....	42
Tabla 6.1.2. Características generales del microcrédito social.....	42
Tabla 6.1.3. Características generales del microcrédito personal y familiar	43
Tabla 6.1.4. Características generales del eco microcrédito de negocio.....	43
Tabla 6.1.5. Características generales del eco microcrédito personal	44
Tabla 7.5.1. Principales cifras de <i>Triodos Bank</i>	69